

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA**

**CARRERA DE POSGRADO:  
ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS**

**Tema: Análisis de un nuevo enfoque en herramientas de finanzas para su aplicación sobre las cooperativas en Argentina**

**Autora: Bulsicco Daiana**

**Director: Dr. Luciano Machain**

**Fecha: Octubre 2018**

## **Resumen**

En la economía argentina del siglo XXI se ha podido observar un gran crecimiento de las organizaciones pertenecientes al sector sin fines de lucro. Uno de los tipos societarios que predomina es el de las asociaciones cooperativas, figura que se desenvuelve a la par de organizaciones empresarias en gran cantidad de rubros de actividad en nuestro país, tales como servicios públicos, sector agropecuario, créditos y ayuda económica, vivienda, educación, entre otros.

Ante la necesidad de incrementar el profesionalismo en la toma de decisiones y el desempeño de las cooperativas en Argentina, este trabajo propone el análisis de ciertas herramientas de las finanzas corporativas con el fin de revisarlas y readaptarlas a la luz de un nuevo paradigma de responsabilidad social que permita su utilización en las cooperativas.

Para progresar en este sentido, se realiza la aplicación del método propuesto sobre un caso real, un proyecto llevado a cabo por una cooperativa de nuestro país.

Con la formulación de algunos interrogantes preliminares y avances iniciales en el desarrollo de un enfoque que incorpora la consideración de los efectos socio-ambientales dentro de las finanzas, se observa que ciertos conceptos que devienen de una mirada tradicional puesta únicamente sobre la maximización de valor de las empresas pueden ser adaptados al contexto actual, y aplicados tanto en organizaciones sin fines de lucro como en empresas que elijan desempeñarse en un marco de responsabilidad social.

## **Palabras clave**

Economía Social, Cooperativas, Responsabilidad Social, Finanzas Corporativas, Evaluación Social de Proyectos

## **Índice**

<b>Resumen</b>	<b>2</b>
<b>Índice</b>	<b>3</b>
<b>I. Introducción</b>	<b>5</b>
<b>II. El Tercer Sector de la economía</b>	<b>9</b>
<b>III. Descripción de las Cooperativas</b>	<b>12</b>
Definiciones, características principales y algunas clasificaciones.....	12
Breve repaso de la historia de las cooperativas, contexto internacional y estadísticas en Argentina.....	15
<b>IV. Principios cooperativos y su relación con la Responsabilidad Social Empresaria</b>	<b>20</b>
Definición de los principios cooperativos.....	20
Semejanzas entre los principios cooperativos y los lineamientos de la responsabilidad social empresaria.....	21
<b>V. La cooperativa como empresa: sus fortalezas y dificultades actuales</b>	<b>25</b>
<b>VI. Desventajas en la aplicación de las herramientas financieras tradicionales sobre las cooperativas</b>	<b>29</b>
<b>VII. Análisis de herramientas financieras a la luz de la actuación socialmente responsable de las cooperativas</b>	<b>36</b>
Evaluación de proyectos de inversión.....	36
Determinación de los flujos.....	37
Determinación de la tasa de descuento.....	38
Algunas propuestas.....	38
Análisis de estados contables y ratios financieros.....	40

Análisis de estados contables.....	40
Análisis de ratios financieros.....	40
<b>VIII. La medición de efectos socio-ambientales</b>	
<b>43</b>	
De lo cualitativo a lo cuantitativo.....	43
Aportes de la Contabilidad.....	45
Balance Social.....	45
Balance Social Cooperativo.....	47
<b>IX. Descripción de la evaluación de un proyecto cooperativo real adaptada al enfoque socialmente responsable</b>	
<b>50</b>	
Presentación del proyecto.....	50
Análisis previo del caso.....	51
Desarrollo práctico de la evaluación del proyecto.....	53
Comentarios finales.....	60
<b>X. Conclusión</b>	
<b>63</b>	
<b>XI. Bibliografía</b>	
<b>66</b>	

## **I. Introducción**

En el mundo globalizado de las finanzas se ha empezado a ver la necesidad de que las organizaciones asuman mayor responsabilidad en su accionar, teniendo en cuenta su objetivo de permanencia y crecimiento sostenible en el tiempo. A raíz de algunos sucesos recientes con consecuencias muy críticas para la economía mundial han tomado fuerza ciertas corrientes que consideran y evalúan a las políticas de inversión según criterios, no solo de tipo económico, sino también sociales, morales y ambientales.

Históricamente, ha prevalecido en la economía la idea de que la empresa debe responsabilizarse únicamente por maximizar la rentabilidad de sus accionistas (Friedman, 1970). Según Paiva (2006), la noción de conciencia social o responsabilidad social de las empresas podría tener su origen en el desarrollo del marketing filantrópico de David Rockefeller que consistía en el patrocinio empresario de acciones de bien común, una iniciativa trascendente para principios del siglo XX. La autora sostiene que la idea central que surge del concepto de responsabilidad social es que las empresas son actores principales e importantes en la sociedad, por lo que no pueden comportarse aisladamente de las temáticas sociales o culturales que coexisten a su alrededor, debido a que tarde o temprano tales asuntos tendrán repercusión en el progreso de la compañía. Aunque reconoce que el rol de las empresas en este sentido puede ser debatible, es cierto que la idea viene ganando lugar tanto nacional como internacionalmente (Paiva, 2006, pág. 107).

En septiembre de 2015, los líderes mundiales participantes de Naciones Unidas resolvieron la adopción de diecisiete objetivos globales, con metas específicas en cada uno, que deberían alcanzarse en los próximos quince años. Se trata de una agenda de desarrollo sostenible, en la que se formularon objetivos tales como fin de la pobreza, producción y consumo responsables, trabajo decente y crecimiento económico, ciudades y comunidades sostenibles, protección del planeta y prosperidad para todos. Para conseguirlos todo el mundo debe hacer su parte, gobiernos, sector privado, en especial las empresas, la sociedad civil, cada persona desde su lugar (Organización de las Naciones Unidas, 2015).

Otro ejemplo de esta corriente internacional que busca resolver problemáticas socio-ambientales, vinculado directamente a las finanzas, son las últimas recomendaciones de la “Task Force on Climate-related Financial Disclosures” (Grupo de Trabajo sobre Divulgaciones Financieras relacionadas con el Clima) del Consejo de Estabilidad Financiera creado por el Grupo de los 20. En ellas se establece la necesidad de obtener información que permita apoyar decisiones sobre inversiones, préstamos, y seguros, comprendiendo y analizando los riesgos y oportunidades relacionados con el clima, en pos de una economía baja en carbono.

*La crisis financiera de 2007-2008 fue un importante recordatorio de las repercusiones que la debilidad de las prácticas de gestión y de gobierno corporativo de riesgo pueden tener sobre los valores de los activos. Esto ha dado lugar a una mayor demanda de transparencia por parte de las organizaciones en sus estructuras de gobierno, estrategias y prácticas de gestión de riesgos. Sin la información correcta, inversores y otros pueden dar precio o valor incorrecto a los bienes, lo que lleva a una mala asignación de capital. (Grupo de Trabajo sobre las Divulgaciones Financieras relacionadas con el Clima del FSB, 2016, pág. 2)*

En la misma línea, se puede destacar el surgimiento no tan reciente de las Empresas B o “B-corps”, compañías en las que los fines de rentabilidad y de aporte social tienen similar importancia, utilizándose el poder de los negocios para solucionar problemas sociales y ambientales. Estas empresas se caracterizan por ser innovadoras y de impacto positivo en el entorno, permitiendo que los consumidores puedan tomar decisiones de compra más responsables y los inversores puedan elegir mejor el destino de sus fondos, alineando sus decisiones de consumo e inversión con sus valores. Este rasgo las ha llevado a ganar lugar en el mercado, según destaca la Lic. Verónica Mussio (2013). “B corporation” es una certificación privada destinada a organizaciones con fines de lucro llevada a cabo por una entidad sin fines de lucro llamada “B Lab”. Esta última fue fundada en 2006 con el objeto de redefinir el sentido del éxito en las empresas, resolviendo que se trate de: Resolver problemáticas sociales y ambientales a partir de los productos y servicios que se comercializan. Al día de hoy cuenta con oficinas en los Estados Unidos, Europa, Sudamérica, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. En América Latina en el año 2012 se creó Sistema B, sección encargada de expandir el movimiento B con una visión sistémica en la región. En nuestro país para principios de 2018 existían 67 empresas con certificación B (Sistema B, 2012).

En relación a estas tendencias a nivel local, en las últimas décadas algunos actores de la economía argentina han tomado mayor conciencia acerca del concepto de *Responsabilidad Social Empresaria*. Se trata de un “modelo estratégico de gestión, que contempla los impactos económicos, sociales y ambientales derivados de la actividad cotidiana de una empresa” y que “implica, por tanto, el compromiso renovado de la misma con la comunidad, con su entorno y con todos sus públicos de interés” (I.A.R.S.E. Instituto Argentino de Responsabilidad Social Empresaria, 2008, pág. 5)

Se viene observando entonces que aún para tener éxito en el objetivo empresarial de maximizar el valor de mercado del capital (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012), es necesario que las empresas comiencen a actuar más responsablemente, en miras a su propia supervivencia

y sustentabilidad, e incluso con la promesa de mejores resultados económicos en el mediano o largo plazo.

Las herramientas de las finanzas corporativas suelen centrarse en medir el agregado de valor de cada decisión que toman las empresas, desde un punto de vista lucrativo exclusivamente, considerando la maximización del valor de la organización como único propósito.

Con lo antedicho se advierte que las corporaciones ya no deberían permanecer ajenas a su contexto socio-ambiental por lo que paulatinamente precisan ir incorporando entre sus principales objetivos el de generar un buen impacto al interior y al exterior de su organización, en pos de su propia sustentabilidad. Las técnicas disponibles para la toma de decisiones empresariales necesitan añadir esta nueva perspectiva.

Por otra parte, se puede decir que la tendencia de incorporar estándares socio-ambientales en la operatoria de las empresas acotaría la brecha existente entre estas organizaciones, que solían buscar el lucro como fin único, y aquéllas que en respuesta a los problemas y necesidades con que cuenta la sociedad se han constituido para servir al bien común, agrupadas en el llamado tercer sector de la economía. La responsabilidad social presente ahora tanto en empresas como en actores de la economía solidaria evidencia entre ambos tipos de organizaciones un terreno común. Con lo cual, la consideración de efectos sociales dentro de las herramientas de finanzas corporativas permitiría su aplicación sobre un nuevo espectro de organizaciones no lucrativas.

En los últimos años, el sector sin fines de lucro ha ido creciendo dentro de la economía argentina. Entre los actores del tercer sector, las cooperativas ocupan un lugar primordial, desempeñándose en diversos tipos de actividades, al igual que lo hace una empresa (Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social, 2008).

Para enero de 2018, se registran en el padrón argentino según el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (I.N.A.E.S.), poco menos de 30.000 cooperativas activas (Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social). Por su naturaleza y principios no persiguen de manera directa el fin de lucro, aunque necesitan ser eficientes, eficaces y sustentables en su funcionamiento, teniendo en cuenta que se desenvuelven de forma similar a las empresas y requieren ser igualmente competitivas. Es debido a esta necesidad de profesionalismo que las cooperativas argentinas precisan herramientas aptas para tomar sus decisiones.

El presente trabajo propone la revisión y adaptación de ciertas herramientas de las finanzas corporativas, en pos de incorporar en ellas una mirada socialmente responsable, a partir de lo cual las organizaciones que sirven al bien común puedan aplicarlas.

Introduutoriamente, se presentarán las principales definiciones y características del llamado tercer sector de la economía y de las cooperativas, sus rasgos distintivos, su presencia en Argentina y una contextualización internacional. A partir de esto se observará la necesidad de generar nuevas herramientas de trabajo para brindar mayor competencia a la administración de este tipo de organizaciones.

Asimismo se identificarán las problemáticas que pueden surgir ante la aplicación de herramientas financieras tradicionales sobre las cooperativas, y que deben ser subsanadas. Finalmente, se formularán algunos lineamientos iniciales sobre las modificaciones que se deberían realizar en algunas herramientas tradicionales seleccionadas con el fin de conciliar objetivos empresariales y socio-ambientales. Para avanzar aún más en el desarrollo de la metodología planteada se aplicarán las sugerencias propuestas sobre un caso real.

El éxito en la concreción de esta iniciativa beneficiaría no solo a las cooperativas sino también a las empresas, en las que ciertas herramientas de gestión que convalidan un comportamiento irresponsable se van tornando obsoletas.

Hasta el momento no se observa que el sector privado en su mayoría haya tomado medidas serias sobre el impacto que sus acciones tienen en el entorno. Sin embargo, debido a los avances a nivel nacional e internacional en la concientización sobre la responsabilidad empresarial frente a la sociedad y el medio ambiente, es de esperar que muy pronto resulte indispensable contar con herramientas que incluyan estas dimensiones.



## **II. El Tercer Sector de la economía**

En el ámbito de nuestro país, el trabajo de Verónica Paiva (2006) publicado en la revista científica de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales, busca esclarecer el concepto y alcance del llamado tercer sector.

La autora sostiene que se ha dado el nombre de Tercer Sector a un conjunto de instituciones privadas caracterizadas principalmente por ser no lucrativas, y que se dedican a la satisfacción de demandas sociales insatisfechas. Se trata de un amplio espectro de organizaciones que no buscan la obtención de ganancias sino que se orientan a actividades de bien social o interés público. Algunos ejemplos son las organizaciones no gubernamentales, las fundaciones, los comedores escolares, las cooperativas, entre otros (Paiva, 2006). Si bien en esta concepción también se incluye el rasgo de no lucratividad, no se descarta a las entidades que pudiesen llegar a distribuir excedentes, priorizando la consideración de su objeto social en pos del bien común.

Paiva, en lugar de distinguir diversos grupos de organizaciones, los contempla a todos dentro del tercer sector, aunque aclara que hay quienes se refieren a este conjunto de entidades con distintas denominaciones, en función del aspecto en que ponen el acento, aunque se trate de un mismo concepto global. Por ejemplo, enfocándose en sus características no lucrativas lo llaman “sector sin fines de lucro”; para quienes es relevante su papel en la generación de empleo o en la asistencia a los sectores carenciados se lo denomina instituciones de la “economía social o solidaria”; y, finalmente, aquéllos que las reconocen como un nuevo conjunto de organizaciones, o una totalidad, desestimando las diferencias, las llaman “tercer sector” (Paiva, 2006).

En relación a este punto, a partir del cual no todos utilizan indistintamente los términos tercer sector, economía social, solidaria o sin fines de lucro, la revista C.I.R.I.E.C. publicó un artículo llamado “Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector”, en el que se exponen ciertas definiciones realizadas a nivel internacional, consideradas diferentes por poner el foco en rasgos distintos. Según el autor del artículo, José Luis Monzón, se observan dos grandes conceptos dentro del tercer sector, el de Economía Social, de raíz francesa, aunque divulgado en toda Europa y en partes de Latinoamérica, África y Asia, y el de “Non Profit Sector” o Sector Sin Fines de Lucro, utilizado en Estados Unidos. Ambos coinciden en cuatro de sus principales características: se definen como organizaciones privadas, organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión. Las distinciones radican en que quienes hablan de Economía Social hacen hincapié en los requisitos de organización democrática y en que los servicios se brinden únicamente a personas físicas, dejando fuera a organizaciones no lucrativas tales como hospitales, universidades, colegios, entidades culturales y artísticas. Por el lado del enfoque N.P.O. se

determina una no lucratividad estricta, exigiendo que el lucro no sea el objetivo principal de las instituciones y que no distribuyan excedentes, por lo que se excluye a cooperativas y mutuales, ante la eventual posibilidad de una distribución entre sus asociados (Monzón, 2006). A pesar de lo expuesto, en la práctica las diferencias mencionadas no tienen suficiente peso, se suelen priorizar las enormes similitudes que estos conceptos poseen y se los utiliza como sinónimos.

Con el fin de continuar desglosando la variedad y amplitud de instituciones incluidas en este concepto de tercer sector, se puede agrupar a estas organizaciones sin fines de lucro de acuerdo al tipo de demanda que buscan cubrir, es decir, según sus objetivos:

- *Algunas se desenvuelven en el marco de la economía global y en forma concomitante a la economía de mercado y las acciones del Estado, haciéndose cargo de actividades descuidadas o desprotegidas por estos sectores. Su particularidad es que intervienen desde el ámbito de la producción de bienes y servicios. Por ejemplo, aquellas que se ocupan de generar empleos para los sectores postergados a través de la promoción de micro y pequeñas empresas, el desarrollo de empresas asociativas o cooperativas.*
- *Otro conjunto de instituciones tiene como característica primordial, la prestación de asistencia a la población vulnerable (comedores barriales y escolares, fundaciones empresarias que realizan donaciones a hospitales, escuelas, barrios carenciados), o la organización conjunta para acceder a servicios no cubiertos por el Estado (sociedades de fomento u organizaciones vecinales que se unen para resolver problemas tales como el servicio de agua, gas o pavimentos en el barrio).*
- *Por fin, otro espectro de instituciones tiene como rasgo prototípico el reclamo o la defensa de derechos de diverso orden: ambientalismo, derechos humanos, denuncia anticorrupción o transparencia política, defensa del consumidor. A pesar de su diversidad, el rasgo común de todas ellas es que se desenvuelven en el espacio público para “reclamar o defender” derechos no contemplados (Paiva, 2006, págs. 101-102).*

La visión expuesta por Paiva resulta abarcativa de las principales definiciones del tercer sector, por lo que será el concepto adoptado por el presente trabajo, al considerarse que este término constituye un punto de encuentro entre los diversos matices que se han desplegado sobre una misma definición.

A modo de conclusión y con el fin de aportar mayor claridad, la autora reconoce los siguientes rasgos comunes para las organizaciones del tercer sector:

- . Entes privados: Aun cuando en algunos casos puedan recibir fondos del estado o tener en su órgano de administración a un funcionario del estado, son sujetos separados del mismo,
- . No lucrativos: No buscan la obtención de beneficios monetarios para luego distribuirlos entre los miembros,
- . Autogobernados: La elección de sus actividades y autoridades es realizada por sus miembros,
- . De afiliación voluntaria: Cuentan con adhesión libre,
- . Estructurados: Si bien pueden o no tener personería jurídica, cuentan con una necesaria formalización y durabilidad en el tiempo (Paiva, 2006).

Se puede observar la importancia que tiene este sector de la economía en nuestro país y en el mundo, por la amplitud y variedad de instituciones que lo conforman, abarcando desde comedores barriales a fundaciones de empresas u organizaciones internacionales como Greenpeace.

Dentro del tercer sector, entre las organizaciones que intervienen en el ámbito de la producción de bienes y servicios, están las cooperativas.

### **III. Descripción de las Cooperativas**

#### *Definiciones, características principales y algunas clasificaciones*

Según la Alianza Cooperativa Internacional, una cooperativa es “una asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta democráticamente gestionada” (Alianza Cooperativa Internacional, 1995, pág. 38).

Para la fundación de educación cooperativa Idelcoop, una cooperativa puede ser definida como “una asociación de adhesión libre y voluntaria, entre personas que teniendo necesidades comunes –económicas, educativas, asistenciales y culturales– se unen para satisfacerlas a través de la ayuda mutua y el esfuerzo propio” (1998, pág. 43). En la definición se aclara que además de brindar servicios a sus asociados y a la comunidad, es democrática en su gobierno, y necesita coordinar el cuidado de los intereses de los asociados con su función en la promoción del desarrollo económico, social y cultural en su área de actuación, por tratarse de una entidad de bien público.

Los rasgos más distintivos en ambas definiciones responden a los llamados principios cooperativos que se desarrollarán más adelante.

Según la ley argentina 20337, se define a las cooperativas y sus características de la siguiente manera:

*Son entidades fundadas en el esfuerzo propio y la ayuda mutua para organizar y prestar servicios, que reúnen los siguientes caracteres:*

*1º. Tienen capital variable y duración ilimitada.*

*2º. No ponen límite estatutario al número de asociados ni al capital.*

*3º. Conceden un solo voto a cada asociado, cualquiera sea el número de sus cuotas sociales y no otorgan ventaja ni privilegio alguno a los iniciadores, fundadores y consejeros, ni preferencia a parte alguna del capital.*

*4º. Reconocen un interés limitado a las cuotas sociales, si el estatuto autoriza aplicar excedentes a alguna retribución al capital.*

*5°. Cuentan con un número mínimo de diez asociados, salvo las excepciones que expresamente admitiera la autoridad de aplicación y lo previsto para las cooperativas de grado superior.*

*6°. Distribuyen los excedentes en proporción al uso de los servicios sociales, de conformidad con las disposiciones de esta ley, sin perjuicio de lo establecido por el artículo 42 para las cooperativas o secciones de crédito.*

*7°. No tienen como fin principal ni accesorio la propaganda de ideas políticas, religiosas, de nacionalidad, región o raza, ni imponen condiciones de admisión vinculadas con ellas.*

*8°. Fomentan la educación cooperativa.*

*9°. Prevén la integración cooperativa.*

*10. Prestan servicios a sus asociados y a no asociados en las condiciones que para este último caso establezca la autoridad de aplicación y con sujeción a lo dispuesto en el último párrafo del artículo 42.*

*11. Limitan la responsabilidad de los asociados al monto de las cuotas sociales suscriptas.*

*12. Establecen la irrepartibilidad de las reservas sociales y el destino desinteresado del sobrante patrimonial en casos de liquidación.*

*Son sujeto de derecho con el alcance fijado en esta ley (Ley 20337, 1973).*

Con el objeto de esclarecer cómo deben desempeñarse las cooperativas habitualmente, se creó el concepto de actos cooperativos. El art. 4 de la ley los describe como aquéllos realizados entre cooperativas, o de ellas con sus asociados, a través de los cuales se busca cumplir el objeto social y los fines institucionales. También son actos cooperativos los realizados con otras personas, siempre que conserven la misma finalidad (Ley 20337, 1973). En la definición y reconocimiento de los actos cooperativos se observa una clara voluntad de proteger el objeto social que cada cooperativa determina en su estatuto. Se los diferencia por ejemplo de los actos de comercio, cuyo fin perseguido dista de ser el interés social.

Existen diferentes criterios de clasificación para las cooperativas. De acuerdo a su actividad, se pueden distinguir entre ellas tres grandes ramas: de consumo, de trabajo y de servicios.

Otro modo de agruparlas, con el fin de reconocer la variedad de cooperativas que existe, es según su objeto social:

- Cooperativas agropecuarias: Son organizadas para promover la producción agropecuaria y/o su comercialización, o para industrializar el producto obtenido, por parte de pequeños y medianos productores agropecuarios que buscan cubrir sus necesidades económicas y sociales tales como abastecerse de artículos y materiales de trabajo, comercializar la producción en conjunto aumentando el volumen y mejorando el precio, transformar materias primas, transportar productos, proveer créditos, usar maquinarias en común, compartir asesoramiento técnico y profesional, proteger los intereses de sus miembros y representarlos ante los poderes públicos. Ofrecen numerosas ventajas gracias a esta asociación tales como: uso eficiente de la tierra, volumen mayor de negocios, mejora de la calidad de los productos, entre otros. Se pueden observar diferentes tipos de cooperativas dentro de este rubro: algodonerías, tamberas, tabacaleras, hortícolas, yerbateras, ganaderas, etc.
- Cooperativas de trabajo: Formadas por personas que buscan trabajar en forma conjunta, aportando su trabajo manual o intelectual con el objeto de mejorar su situación socio-económica. La cooperativa provee fuentes permanentes de trabajo a sus asociados, de forma que la fuerza laboral constituye una empresa de producción de bienes o servicios en la que se distribuyen los excedentes entre los trabajadores. Únicamente pueden asociarse personas físicas ya que todo asociado debe aportar su fuerza de trabajo. En principio, para trabajar en la cooperativa hay que asociarse aunque hay excepciones. Entre los principales beneficios que aporta se puede mencionar que en muchos casos es el único acceso a una fuente laboral permanente en la que la persona además deja de ser asalariada para volverse protagonista de su porvenir, incrementa el reconocimiento de su dignidad y del valor de su labor.
- Cooperativas de servicios públicos: Son organizadas para sustituir al Estado en su función de realizar obras o proveer servicios tales como pavimentación, red cloacal, gas natural, electricidad, teléfono. Los asociados son los usuarios de los servicios que presta la cooperativa. El espíritu de su creación es contrarrestar los graves excesos que en ocasiones las empresas cometen contra los usuarios de los servicios. También buscan brindar el servicio en zonas en las cuales ni el Estado, ni las empresas del sector privado llegan. Pueden desarrollar más de una actividad. Sus ventajas principales son: ofrecer un mejor servicio a los consumidores, en especial a aquellos que de otra forma no lo obtendrían, aportar progreso a la región y brindar empleo.
- Cooperativas de viviendas: Permiten a sus asociados el acceso a la vivienda, sea por autoconstrucción o por la contratación de empresas constructoras. Pueden ser inmuebles a entregar en propiedad, alquiler o uso. Brindan la oportunidad de acceder a una vivienda digna, rebajar los costos de construcción por evitar los abusos de las empresas constructoras, incluir a

los sectores de escasos recursos y ofrecer buena calidad en las edificaciones. Pueden desarrollar todas las actividades vinculadas con su objeto tales como compra o construcción de viviendas, adquisición de terrenos para sí o para sus asociados con destino a vivienda propia, ejecución de obras, pedido de créditos, entre otras. No pueden efectuar operaciones de ahorro y préstamo aun cuando sea para vivienda.

- Cooperativas de consumo: Su objetivo es el de satisfacer las necesidades de los asociados en su carácter de consumidores; éstos adquieren artículos de consumo o uso personal y familiar. Se destacan por ofrecer la eliminación de intermediarios, mejores precios y calidad en los bienes y artículos de consumo masivo, y la protección de los intereses de los consumidores.

- Cooperativas de ahorro y crédito: Su objetivo es el de otorgar préstamos a sus asociados para fines diversos, vinculados a sus necesidades como consumidores, para recreación, compra de viviendas, cobertura de necesidades de la salud, o para el desenvolvimiento de su actividad económica. Las condiciones en que se proveen los créditos son muy favorables, siendo de fácil acceso para quienes resultan excluidos del sistema financiero tradicional, sin abusos, con mejores tasas. Se puede incluir en esta clase de cooperativas a las cajas de crédito, las cooperativas de crédito y los bancos cooperativos. Estos últimos operan como cualquier banco comercial, brindando todos los servicios propios del sector.

- Cooperativas de seguros: Buscan responder a la necesidad de cobertura técnica de los riesgos potenciales de perjuicios que existen en todos los actos de la vida de las personas. Prestan a sus asociados servicios de seguro de riesgos personales o patrimoniales, individuales o colectivos, y los propios de cada actividad: seguros de vida, enfermedad, invalidez, incendio, granizo, accidentes de trabajo, etc. Además de encontrarse bajo la ley de Cooperativas se sujetan a la legislación vigente de entidades de seguro.

- Cooperativas de provisión: Son conformadas por asociados que comparten una profesión u oficio determinado a fin de proveerse los elementos que les resultan necesarios para su actividad. Estas cooperativas suelen comprar o producir los artículos o materiales que precisan sus asociados, ofrecer espacios físicos como oficinas, locales o galpones que compran, construyen o alquilan, dar asesoramiento técnico y legal, gestionar créditos y seguros.

Una breve exposición acerca de la definición de una cooperativa, sus rasgos característicos y los diversos modos de organización que pueden tener según el objeto que persiguen, facilita la comprensión del presente trabajo.

*Breve repaso de la historia de las cooperativas, contexto internacional y estadísticas en Argentina.*

Para continuar conociendo a este tipo de organizaciones es conveniente repasar su historia y su realidad actual.

El origen de las organizaciones cooperativas ocurrido en Inglaterra a mediados del siglo XIX, explica el porqué de su naturaleza preservada hasta la actualidad. Todo comienza con un grupo de tejedores que construye un almacén comunitario para proveer a sus asociados de mercadería de buena calidad y a un precio justo. En caso de existir un excedente, se repartía a prorrata del consumo, y cada socio contaba con un voto para la toma de decisiones. Su organización se basaba en los valores de honestidad, respeto, solidaridad y ayuda mutua. Como sostuvo Charles Gilde (citado en Chitarroni, 2013, pág. 41), “el sistema cooperativo no ha salido del cerebro de un sabio, ni de un reformador, sino de las entrañas mismas del pueblo”.

Con el tiempo, el movimiento fue creciendo y organizándose de tal forma que se crea en 1895 la Alianza Cooperativa Internacional, “una organización no gubernamental independiente que reúne, representa y sirve a organizaciones cooperativas en todo el mundo” y “de todos los sectores de actividad: agrícolas, bancarias, de crédito y ahorro, industriales, de seguros, pesca, vivienda, salud, servicios públicos, servicios sociales, turismo y consumo” (Cooperativas de las Américas).

En el marco del año internacional de las Cooperativas designado por la Organización de Naciones Unidas, la Asamblea General de la Alianza Cooperativa Internacional (A.C.I.) de octubre de 2012, realizada en Reino Unido, elaboró una estrategia para 2020 que persigue transformar a las cooperativas en el modelo empresarial de más rápido crecimiento. Busca, además, que las cooperativas lideren la construcción de la sostenibilidad ambiental, social y económica, asegurando que muchas de las respuestas a los acuciantes problemas económicos y sociales que los protagonistas del escenario económico mundial necesitan en la actualidad son ofrecidas por el modelo cooperativo (Mills & Davies, 2013).

En relación al gran número de actividades realizadas en el año de las Cooperativas, y a la notoriedad y transcendencia que cobró el sector a partir de ellas, el documento denominado “Plan para una Década Cooperativa” explica lo siguiente:

*Éstos son logros significativos, pero han de verse en el contexto de las principales tendencias emergentes que probablemente configuren nuestras políticas, nuestras*



*sociedades y economías en un futuro cercano. Algunas de las tendencias globales más cruciales son: • La degradación medioambiental y el agotamiento de los recursos • La inestabilidad del sector financiero • Unas desigualdades crecientes • La creciente brecha en la gestión global • Una joven generación aparentemente poco comprometida • Una pérdida de confianza en las organizaciones políticas y económicas. Las cooperativas ya contribuyen de manera significativa a aliviar esos apremiantes problemas globales. Pero, con un apoyo adecuado y mayor comprensión y reconocimiento, podrían contribuir mucho más. Creemos, por tanto, que en estos momentos la prioridad principal está en lograr que muchas más personas se familiaricen con las empresas cooperativas, aportar a la gente los instrumentos y el respaldo necesarios para crear, financiar y consolidar cooperativas sostenibles, y eliminar los obstáculos que encuentren en el camino (Mills & Davies, 2013, pág. 3).*

Como una virtud reconocida internacionalmente a las cooperativas, en el artículo titulado “La responsabilidad social de las empresas: ¿un nuevo valor para las cooperativas?”, publicado por la revista C.I.R.I.E.C. (2005), se destaca la contribución que tiene la integración de los aspectos económicos, sociales y medioambientales con que cuentan las cooperativas dentro de la dinámica empresarial europea, en el aumento futuro de la rentabilidad de las organizaciones, más allá de su justificación ética (Belhouari, Buendía Martínez, Lapointe, & Tremblay, 2005). El trabajo sostiene que es debido a la R.S.E. que la economía europea puede llegar a convertirse en una de las más competitivas y dinámicas a nivel mundial, por lo que dicho concepto ha ganado terreno en el entorno europeo institucional, aumentando el desarrollo de instrumentos para su evaluación. Las reflexiones del trabajo destacan que, aunque para muchas empresas la Responsabilidad Social Empresaria resulta un enfoque novedoso forma parte integral de los principios y valores de las cooperativas. Esto también explica el crecimiento del movimiento cooperativo en la región europea (2005).

Si bien la medición del cooperativismo a nivel global no es tarea fácil debido a la heterogeneidad de criterios adoptados por los organismos estadísticos de cada país, la Alianza Cooperativa Internacional presenta en su página web valiosos informes y herramientas que ofrecen algunos datos sobre las cooperativas a nivel mundial, tales como el “Global Census on Co-operatives” (Censo Mundial de Cooperativas), elaborado por la consultora David Grace en 2014 (Alianza Cooperativa Internacional). En este informe se declara que existen alrededor de 2.600.000,00 cooperativas en todo el mundo, con más de 12 millones de empleados. Su concentración principal se ubica en Asia y Europa (Dave Grace & Associates, 2014).

En relación a la presencia del cooperativismo en nuestro país, y con el fin de establecer su dimensión, a partir de estadísticas provenientes del Reempadronamiento Nacional 2005/2006 y del Censo Económico Sectorial de Cooperativas y Mutuales 2007, incluyendo además un

estudio cuantitativo de padrones del I.N.A.E.S. de los años 2001, 2004, 2006 y 2012, se ha confeccionado el cuadro expuesto a continuación (Figura 1) a fin demostrarla evolución de las cooperativas en dicha etapa. Vale destacar el trabajo realizado a pesar de las limitaciones en la información de organismos oficiales que persisten (Acosta, Levin, & Verbeke, 2013).

*Cooperativas censadas según actividad económica*

<b>Tipo</b>	<b>1927-1998</b>	<b>1999-2004</b>	<b>2005-2009</b>	<b>2010-2012</b>	<b>Total activas</b>
Agropecuaria	548	272	550	125	1.495
Consumo	37	9	24	72	142
Crédito	66	90	105	37	298
De provisión	218	228	478	133	1.057
Seguros	17	-	-	-	17
S. Públicos	1.046	52	67	15	1.180
Trabajo	579	2.538	7.473	4.487	15.077
Vivienda	520	348	760	108	1.736
Total	3.031	3.537	9.457	4.977	21.002*

\*No se incluyen las cooperativas de segundo y tercer grado (156), ni las cooperativas sin clasificación (10).

**Figura 1.** (Acosta, Levin, & Verbeke, 2013)

El cuadro muestra el número de cooperativas activas por sectores de actividad en cada período de matriculación, de acuerdo a las fuentes enunciadas. Al 30 de abril de 2012 el padrón de entidades cooperativas registradas en el país arrojaba un total de 21.168, entre entidades activas de primero y segundo grado (Acosta, Levin, & Verbeke, 2013).

De la lectura del cuadro surge que el período de mayor matriculación fue 2005-2009, años en los que nuestro país luchaba por levantarse luego de una crisis política y económica significativa. No es casual que el movimiento cooperativo cobre fuerza en contextos adversos. Esto se evidencia también en el hecho de que las cooperativas de trabajo hayan liderado el crecimiento.

Según advierten los autores del artículo “El sector cooperativo en Argentina en la última década”, “en un contexto de creciente desempleo y desigualdad en nuestro país, se ha reivindicado al cooperativismo, en especial al de trabajo, como alternativa para la superación de la crisis del empleo” (Acosta, Levin, & Verbeke, 2013, pág. 28). Esta es la razón por la que el sector de cooperativas de trabajo fue cobrando centralidad y creciendo en mayor medida que el resto de los tipos cooperativos, cuyo ritmo de matriculación resultó más lento (Acosta, Levin, & Verbeke, 2013).

Como un indicador adicional de la presencia del cooperativismo en la Argentina y sus consecuencias, de acuerdo al Reempadronamiento Nacional y Censo Económico Sectorial de Cooperativas y Mutuales del año 2008, unas 13.000 cooperativas registradas reunían a casi 9.400.000 socios y daban empleo directo a más de 265.000 personas (Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social, 2008).

Como ya fue señalado, y para brindar estadísticas más actuales, a enero de 2018 el padrón de cooperativas vigentes que expone el I.N.A.E.S. en su página web de libre acceso indica que existen 29.790 cooperativas en Argentina, incluyendo también federaciones y confederaciones, de todos los rubros. El objeto que predomina es, una vez más, el de las cooperativas de trabajo (Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social).

#### **IV. Principios cooperativos y su relación con la Responsabilidad Social Empresaria**

##### *Definición de los principios cooperativos*

Aun cuando en la actualidad existen cooperativas de gran dimensión que resultan fácilmente confundibles con una gran empresa, estas asociaciones cuentan con diferencias significativas en su organización y funcionamiento respecto de las empresas tradicionales, debido a sus principios cooperativos.

Desde sus orígenes las cooperativas defienden los valores de autoayuda, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Esto se traduce en que sus integrantes deben llevar a la práctica los valores éticos de la honradez, la transparencia, la responsabilidad social y la preocupación por los demás (Comité de Principios de la Alianza Cooperativa Internacional, 2015). Estos atributos distintivos se vinculan directamente con los principios o fundamentos centrales de la organización cooperativa (Paiva, 2006).

Los principios cooperativos establecidos en el año 1995 por la A.C.I. son los siguientes:

- 1. Afiliación voluntaria y abierta. Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades de la afiliación, sin discriminación de género, condición social, raza, posición política o religiosa.*
- 2. Gestión democrática por parte de los miembros. Las cooperativas son organizaciones democráticas gestionadas por sus miembros, que participan activamente en la determinación de sus políticas y la toma de decisiones. Los hombres y mujeres que ejercen como representantes elegidos son responsables ante el conjunto de los miembros. En las cooperativas primarias los miembros tienen derechos igualitarios de votación (un miembro, un voto), y las cooperativas de otros niveles también se organizan de manera democrática.*
- 3. Participación económica de los miembros. Los miembros contribuyen de manera equitativa al capital de la cooperativa y lo gestionan democráticamente. Al menos una parte de dicho capital suele ser propiedad común de la cooperativa. En general los miembros reciben una compensación limitada, si la hubiera, sobre el capital aportado como requisito para pertenecer a la cooperativa. Los miembros destinan los excedentes de capital a cualesquiera o a todos los siguientes fines: al desarrollo de la cooperativa, posiblemente mediante la creación de reservas, al menos una*

*parte de las cuales sería de carácter indivisible; a la retribución de los miembros de manera proporcional a sus transacciones con la cooperativa; y a sufragar otras actividades aprobadas por los miembros.*

*4. Autonomía e independencia. Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda, gestionadas por sus miembros. Si establecen convenios con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o si reciben capital de fuentes externas, lo hacen en condiciones que garanticen la gestión democrática por parte de los miembros y respeten su autonomía cooperativa.*

*5. Educación, formación e información. Las cooperativas ofrecen educación y formación a sus miembros, representantes electos, administradores y empleados para que puedan contribuir con eficacia al desarrollo de la cooperativa. También informan al público en general –en especial a los jóvenes y los líderes de opinión– sobre el carácter y las ventajas de la cooperación.*

*6. Cooperación entre cooperativas. Las cooperativas benefician con máxima efectividad a sus miembros, y fortalecen el movimiento cooperativo, al trabajar en conjunto mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.*

*7. Preocupación por la comunidad. Las cooperativas trabajan en favor del desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por los miembros. (Comité de Principios de la Alianza Cooperativa Internacional, 2015, pág. 2)*

Según Gordon Nembhard (2004), entre los cooperativistas se observa la creencia de que los rasgos principales que diferencian a las cooperativas de las empresas capitalistas y por los que “vale la pena el esfuerzo”, son la participación democrática de sus asociados, la cooperación económica entre entidades y la provisión de bienes y servicios de calidad y buen precio. Para el asociado, su participación con voz y voto en las decisiones del negocio es un importante logro del cooperativismo. En relación a estos beneficios, según la autora “existe mucha evidencia anecdótica de esas actividades y de los resultados, pero poca evidencia escrita” (Gordon Nembhard, 2004).

### *Semejanzas entre los principios cooperativos y los lineamientos de la responsabilidad social empresarial*

Los principios cooperativos son exclusivos de este tipo de organizaciones. No es común que las empresas tradicionales tengan entre sus pilares fundamentales la preocupación por la comunidad o la participación de los miembros en la gestión, por nombrar algunos ejemplos. Si

bien no son las únicas que viven estos valores éticos, como ocurre con las empresas que adoptan los criterios de R.S.E., las cooperativas lo hacen de una forma especial, arraigada en sus fundamentos (Belhouari, Buendía Martínez, Lapointe, & Tremblay, 2005).

Como se mencionó anteriormente, el creciente enfoque de la Responsabilidad Social Empresaria propone a las organizaciones una forma de gestión ética y transparente frente a los actores con los que se vincula, a fin de compatibilizar las metas empresariales con el cuidado y desarrollo de la sociedad, los recursos naturales y culturales (I.A.R.S.E. Instituto Argentino de Responsabilidad Social Empresaria, 2008). Se podría decir que el concepto de la R.S.E. se encuentra incorporado a la dinámica de las cooperativas ya que desde sus orígenes toman en cuenta las necesidades de sus grupos de interés y asumen un rol solidario con la comunidad (Belhouari, Buendía Martínez, Lapointe, & Tremblay, 2005).

El aporte realizado por Chitarroni en su trabajo “Responsabilidad Social Empresaria: ¿Una traslación de los principios cooperativos al ámbito de las empresas comerciales?” (2013) permite demostrar la fuerte relación existente entre los principios cooperativos y la responsabilidad social empresaria.

A partir de una contraposición entre tales principios y los lineamientos de la R.S.E., se exponen a continuación las semejanzas existentes entre empresas socialmente responsables y las cooperativas que funcionan siguiendo fielmente sus principios.

*Comparación entre la Declaración de Manchester y las líneas directrices de la O.C.D.E.*

<b>Declaración de Manchester 1995. Principios cooperativos.</b>	<b>Líneas directrices de la O.C.D.E. para empresas multinacionales (1976 revisadas 2000) sobre R.S.E.</b>
Asociación voluntaria y abierta.	**
Control democrático por los socios.	**
Participación económica de los socios.	**
Autonomía e independencia.	Apoyar y defender unos correctos principios de gobierno empresarial y desarrollar y aplicar unas buenas prácticas de gobierno empresarial. Abstenerse de buscar o de aceptar exenciones ilegales en el sentido amplio y de cualquier injerencia indebida en actividades políticas locales.

Educación, capacitación e información.	<p>Fomentar la formación del capital humano, particularmente mediante la creación de oportunidades de empleo y el ofrecimiento de formación a los empleados.</p> <p>Promover el conocimiento por los empleados de las políticas empresariales y su conformidad con ellas, mediante una difusión adecuada de las mismas, incluso a través de programas de formación.</p> <p>Estimular la generación de capacidades locales mediante una cooperación estrecha con la comunidad local.</p>
Cooperación entre cooperativas.	<p>Alentar, cuando sea factible, a los socios empresariales, incluidos proveedores y subcontratistas, para que apliquen principios de conducta empresarial compatibles con las Directrices.</p>
Preocupación por la comunidad.	<p>Contribuir al progreso económico, social y medioambiental con vistas a lograr un desarrollo sostenible.</p> <p>Respetar los derechos humanos de las personas afectadas por sus actividades.</p> <p>Abstenerse de buscar o de aceptar exenciones ilegales en el sentido amplio relacionadas con el medioambiente, la salud, la seguridad e higiene, el trabajo, la fiscalidad, los incentivos financieros u otras cuestiones varias.</p> <p>Estimular la generación de capacidades locales mediante una cooperación estrecha con la comunidad local, incluidos los sectores empresariales locales.</p>

**Figura 2.** (Chitarroni, 2013)

El cuadro contrapone cuatro de los siete principios cooperativos con cuatro lineamientos de R.S.E. debido a que coinciden ampliamente en sus propuestas. Mientras que el principio cooperativo de autonomía e independencia busca proteger a la entidad de influencias que perjudiquen el cumplimiento de su objeto social, la empresa responsable también necesita permanecer independiente aplicando prácticas de gobierno que la preserven de administradores con conducta maliciosa e interesada en sus propios beneficios, o de someterse a la aceptación de exenciones ilegales. La formación del capital humano y la instrucción acerca de las políticas empresariales a los empleados se asemeja al espíritu perseguido por el principio cooperativo de capacitación. En cuanto a la promoción de una buena conducta empresarial ante los socios, subcontratistas y proveedores, se trata de una práctica similar al trabajo conjunto que se proponen las cooperativas en estructuras que fortalezcan al movimiento, por el principio de intercooperación. Finalmente, las empresas

socialmente responsables deben desenvolverse dentro de los marcos de legalidad en todos los aspectos, respetando los derechos humanos y cooperando en el progreso económico, social y medioambiental de la comunidad local, derivando en una clara coincidencia con el principio cooperativo de preocupación por la comunidad.

La demostración de esta estrecha relación evidencia que el comportamiento socialmente responsable constituye un punto de encuentro entre empresas y cooperativas. Ambas declaraciones destacan la importancia de una mirada más amplia por fuera de los límites formales y de los intereses directos de las organizaciones al momento de orientar su operatoria. Se puede hablar entonces de un nuevo paradigma de comportamiento socialmente responsable que debería ser incorporado a las herramientas de análisis y gestión que utilizan todas las organizaciones.



## **V. La cooperativa como empresa: sus fortalezas y dificultades actuales**

Las cooperativas cuentan con una dimensión social, vinculada al objeto de bien común para el que fueron creadas y a sus principios cooperativos, y una dimensión empresarial, determinada por su rol de productoras de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades de asociados.

La profesora de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Mondragón, Agirre (2001), reconoce que de algunas definiciones realizadas sobre las cooperativas como asociaciones de personas que centran sus actividades en cubrir las necesidades de sus miembros, se las puede percibir como meras entidades benéficas. En cambio, la autora sostiene que solamente desde una perspectiva de empresa y un desempeño eficaz es posible que estas organizaciones logren cumplir con su función social de crear riqueza y empleo.

Por tratarse de una organización con gestión democrática y solidaria, muchos podrían pensar a la cooperativa como una fórmula empresarial ineficiente e inherentemente débil. Sin embargo, existe vasta evidencia de cooperativas muy exitosas en nuestro país: por nombrar algunas están el Banco Credicoop Coop. Ltda., La Segunda Compañía de Seguros C.L., y la tarjeta Cabal Coop.

La estructura cooperativa no es en sí misma poco competitiva, dado que cuenta con las potencialidades de cualquier empresa sumado a la naturaleza solidaria que atraviesa todas sus dimensiones y armoniza la relación con sus grupos de interés.

Al momento de analizar la dimensión empresarial de las cooperativas y la nueva realidad económica, social y tecnológica cambiante a la que deben adaptarse, Agirre (2001) destaca que el desarrollo y aplicación de los principios cooperativos les aportan algunas ventajas competitivas. Combinar el desempeño económico con el agrupamiento social y el mantenimiento de sus valores, puede resultar beneficioso. Mientras las empresas necesitan abandonar el paradigma tradicional de jerarquía, autoritarismo y control hacia un nuevo estilo que les permita retroalimentarse del entorno, un mayor dinamismo para adaptarse a los rápidos y constantes cambios, trabajar la multiplicidad de objetivos y la impredecibilidad, las cooperativas que sean fieles a su esencia ya cuentan con fortalezas para adaptarse.

Esto es así por:

-El principio de intercooperación, que les permite ser grandes en el conjunto, pero funcionar desagregadamente en todos los niveles y ser más rápidas y flexibles al encarar los cambios, a la vez que tender redes y lazos horizontales de unas cooperativas con otras;

-El principio de educación, necesario para la construcción de unidades autónomas que puedan tomar buenas decisiones, el desarrollo de competencias e impulsar la participación de sus integrantes;

-Los principios de participación económica y gestión democrática de los miembros, que facilitan todo proceso de involucración por parte de trabajadores y asociados en la realidad productiva y organizativa de la cooperativa; y,

-El principio de preocupación por la comunidad, al considerar a los grupos de interés como aliados a los que respetar y con los cuales aunar esfuerzos (Agirre, 2001)

Sin embargo, dichas ventajas pueden fallar por diversos problemas, tales como la falta de compromiso de los socios, una mala interpretación de los principios cooperativos o una dirección sin profesionalismo.

En relación a esta última causa hay mucho trabajo por hacer. Se podría decir que la mayor dificultad con que cuentan las cooperativas en su dimensión empresarial radica en la falta de herramientas profesionales adaptadas a la naturaleza de su organización, disponibles para los encargados de administrarlas.

En la práctica diaria puede darse otra gran dificultad en este tipo de organizaciones, por el conflicto de intereses entre su rol como generadoras de riqueza y su objeto social, que no es de lucro. Este último se orienta, según el tipo de cooperativa, a ofrecer bienes y servicios accesibles y de buena calidad, brindar el ámbito oportuno para la producción y comercialización de productos particulares, desarrollar un ámbito laboral democrático, etc., lo que no siempre resulta rentable o beneficioso en términos monetarios (Gordon Nembhard, 2004).

Como consecuencia de la combinación de las dimensiones empresarial y social, las cooperativas son generadoras de efectos positivos y negativos que no figuran en sus balances financieros, por tratarse de resultados difíciles de medir monetariamente. Estos efectos no son tenidos en cuenta por las herramientas de administración tradicionales.

Para sortear este conflicto las empresas de economía social requieren herramientas de análisis estratégico que integren su objeto social con objetivos empresariales. Para enfrentar un mercado competitivo necesitan mejorar su capacidad de gestión, incrementar su eficiencia y sostener su eficacia. Si el aporte de las finanzas les permite desarrollar su dimensión empresarial, crecerán a su vez en el cumplimiento del fin social descrito, que se fundamenta en sus principios y se puede traducir en la integración del empleado y la responsabilidad social corporativa (Sanchis Palacio & Campos Climent, 2007).

Al respecto de la dicotomía entre democracia y eficiencia, Kurimoto también considera que los dos aspectos tienen una relación de intercambio, aunque precisan ser compatibles con una mayor participación de los asociados y empleados, que provoque un mejor desempeño de los

negocios, el desafío está en la creación de un método que analice esas relaciones (Kurimoto, 1999).

Es un grave error pensar que porque la cooperativa no debe perseguir el fin de lucro puede descuidar los recursos que posee. Según señala Monzón en su artículo “Economía Social y Conceptos Afines: Fronteras Borrosas y Ambigüedades Conceptuales del Tercer Sector”, tanto cooperativas como mutuales por ser actores del mercado, precisan desarrollar y trabajar con procesos productivos eficientes, que “conduzcan al máximo resultado con los mínimos medios” (2006, pág. 15). Destaca que al igual que el resto de las empresas estas organizaciones fueron constituidas para generar valor (Monzón, 2006).

La Cooperativa de las Américas, representación regional de la Alianza Cooperativa Internacional, recomienda desde su sitio web la publicación del presidente de la revista Coomeva titulada “La Ventaja Competitiva y la Ventaja Cooperativa”, en la que se sostiene que en el mundo empresarial cooperativo es muy común ver un enorme interés por embarcarse en numerosos y variados proyectos sin una evaluación previa seria, incursionando en diversidad de actividades que no se condicen con las fortalezas y ventajas propias de cada cooperativa, lo que les hace perder foco y fuerza en la verdadera estrategia. Esto descuida el objetivo perseguido que debe ser sin lugar a dudas el beneficio del propietario-asociado (Arana Velasco).

En esta línea, se afirma que la entidad debe orientarse a aquellas actividades que es capaz de realizar con rentabilidad y excelencia, lo que derivará en última instancia en una mayor creación de valor para sus miembros. Esta observación es importante, ya que no siempre resulta claro que perseguir un objetivo social no debe implicar necesariamente la aceptación y concreción de todos los proyectos o propuestas que aparezcan. El proceso de toma de decisiones debe guiar a la cooperativa a realizar los proyectos para los que esté capacitada, de forma que le permitan crecer y permanecer como actor social. El principio cooperativo de preocupación por la comunidad debe ser perseguido con responsabilidad, sin poner en riesgo el objeto social cooperativo y la propia vida de la entidad.

Como resumen, se podría decir que las debilidades principales con que actualmente cuentan las cooperativas en el desempeño de su rol empresarial son: la falta de profesionalismo en la toma de decisiones de sus dirigentes, el conflicto de intereses entre su rol como generadoras de riqueza y su objeto social que no siempre es rentable, y la aceptación de proyectos sin realizar un análisis estratégico acerca de la conveniencia de su ejecución. Todas esas dificultades pueden ser superadas con el desarrollo de herramientas profesionales que integren objetivos sociales y empresariales.

De acuerdo a lo expuesto, las cooperativas cuentan con un enorme potencial en su faceta empresarial, que deben sostener y seguir desarrollando. El crecimiento de la actividad cooperativa evidencia la necesidad de avanzar en la profesionalización de sus estructuras, el

desafío está en que estas organizaciones puedan recibir el aporte de disciplinas como las finanzas corporativas, sin descuidar su esencia solidaria.

## **vi. Desventajas en la aplicación de las herramientas financieras tradicionales sobre las cooperativas**

En cuanto a la necesidad de contar con herramientas profesionales para la toma de sus decisiones, en este apartado se describirán las desventajas que tendría la utilización en las cooperativas de métodos que miden exclusivamente la rentabilidad financiera, enfocados en la maximización de dividendos de acuerdo al paradigma tradicional.

Cooperativas y empresas merecen tratamientos diferenciados de acuerdo a sus características. A continuación se presentarán algunos de los conceptos más importantes a distinguir entre ellas, las desventajas de analizar la gestión de las cooperativas sin un enfoque socialmente responsable y ciertos casos que evidencian por qué el paradigma tradicional no les hace justicia a estas últimas.

Tal como se explicó, las cooperativas tienen una dimensión empresarial que deben desarrollar, pero ante todo son entidades de economía social. Los rasgos y principios cooperativos ya descriptos son la riqueza del movimiento y ofrecen amplias ventajas a los asociados y a la comunidad, por lo que necesitan ser resguardados.

En el trabajo realizado por Juan Agüero (2006), de la revista científica editada por la Universidad de Misiones, se efectúa un minucioso análisis de las particularidades que tiene una cooperativa, acerca de su productividad, menores precios, capital social y excedentes de resultados, entre otros aspectos que merecen un tratamiento especial. Algunos de los rasgos expuestos por el autor en su trabajo son los siguientes:

- En las cooperativas, el hecho de no perseguir el lucro se traduce en la igualación del precio con el costo medio de producción, lo que les permite producir más en circunstancias similares que las empresas capitalistas. Esta ventaja puede ser desaprovechada e incluso tornarse perjudicial si la organización pierde su esencia concibiendo que su objeto es la maximización de las ganancias por trabajador, por ejemplo, en una cooperativa de trabajo.
- Otro rasgo a tener presente es el de quiénes son los que toman las decisiones financieras, dado que “la propiedad en las cooperativas es conjunta, colectiva, indivisa y que las decisiones son democráticas y basadas en el principio “un asociado un voto” (Agüero, 2006). Mientras en las empresas capitalistas “los propietarios tienen tantos votos como capital aportado, en las organizaciones cooperativas el voto es siempre unitario.” Según la autora fácticamente no habría gran diferencia entre empresas y cooperativas, dado que “las formas de ejercer influencia, detentar el poder y negociar, pueden ser las mismas” (Agüero, 2006).
- El excedente que pueda surgir en la actividad cooperativa no tiene como fin ser distribuido sino contribuir al crecimiento de la organización, el incremento del stock de capital, la formación de

reservas que brinden cobertura y el mejoramiento de los servicios brindados a los asociados. En una economía con precios fijados por el mercado y cooperativas cuyos costos y gastos no sean mayores a los de las empresas, el remanente de ingresos una vez cubiertas las erogaciones necesarias para obtenerlos puede ser tal que permita una distribución a los asociados. Si los precios no son fijados por el mercado, la tasa de excedente es una decisión, que determina entonces el crecimiento, el stock de capital, las reservas y su estructura de financiamiento.

En cuanto al riesgo de este tipo de entes, se considera que la economía social es menos riesgosa y con alto potencial de ser rentable dado que sus grupos de interés pueden brindar recursos adicionales que “no son contabilizados con facilidad en términos financieros, pero que disminuyen de manera importante el riesgo y aumentan la rentabilidad” (Agüero, 2006). Influyen también factores externos al mercado donde opera la cooperativa, tales como el rol del Estado que garantiza las contribuciones financieras a las empresas sociales. El riesgo económico, riesgo financiero si se tienen deudas, del sector de actividad, el riesgo país y el riesgo global por la interdependencia económica de la organización se ve aminorado por la integración cooperativa, mediante procesos de federación y holdings participativos que mejoran su desempeño y generan capital social y confianza recíproca. La solidaridad también disminuye el riesgo dado que “implica la construcción de un todo compuesto internamente por elementos firmemente cohesionados” (Agüero, 2006, pág. 22), denominado también como sujeto cooperativo. Se trata de un constructo histórico colectivo indiviso que no se reduce a sus miembros y que mueve, refleja y condensa la acción cooperativa del grupo humano que integra la organización, respondiendo por el obrar en conjunto. El autor sostiene que es debido a los factores señalados que las organizaciones cooperativas ven disminuido su riesgo, en comparación con las empresas capitalistas (Agüero, 2006).

Resulta sumamente necesario que las herramientas que se utilicen para la toma de decisiones de las organizaciones del tercer sector respeten y promuevan las características señaladas que devienen de su esencia solidaria, abarcando su operatoria de manera integral, y no sólo su dimensión empresarial. Hasta el momento no existe en las cooperativas una teoría que se ubique en las altas esferas del ente y se dedique a maximizar su creación de valor, por lo que “la respuesta a la cuestión de la naturaleza de las finanzas en las organizaciones cooperativas requiere ser construida” (Agüero, 2006, pág. 19).

*La teoría organizacional ha desarrollado una diversidad de conceptos, categorías y enfoques, que pueden constituir importantes puntos de partida para el desarrollo de estudios organizacionales en el campo cooperativo. Esto contribuiría a una mejor comprensión de este tipo de organizaciones, donde se entrecruzan y condensan en una misma realidad las dimensiones política, asociativa, cultural, económica y*

*financiera. (...) La comprensión del fenómeno cooperativo y su expresión concreta en organizaciones cooperativas es un paso previo necesario para el debate acerca de las finanzas en este tipo de organizaciones, que no pueden estar desvinculadas del campo de las finanzas sociales, por cuanto las cooperativas comparten los mismos principios y elementos que sostienen a una gran variedad de emprendimientos humanos y organizaciones que integran el amplio campo de la economía social (Agüero, 2006, págs. 27-28).*

Se puede observar un caso práctico de aplicación de herramientas financieras en su versión tradicional sobre las cooperativas en el trabajo de los miembros de la Universidad Nacional de Valencia, España. En éste se abordó el análisis comparado de las cooperativas con las consideradas empresas capitalistas, partiendo de información económico- financiera de los balances de un determinado período. Las muestras del estudio fueron tomadas de una base oficial de datos financieros, aplicando una serie de filtros, luego de los cuales quedaron seleccionadas 517 empresas y 186 cooperativas. Se eligieron entidades de la Comunidad Valenciana, que habían presentado sus balances anuales en los ejercicios 2006 y 2007, que se encontraban activas al momento del estudio y que se ajustaban a los parámetros de P.Y.M.E. (Pequeñas y Medianas Empresas) para dicha región. En cuanto a los rubros de actividad se excluyó a las entidades financieras y se seleccionaron aleatoriamente distintas empresas de los diferentes sectores de la economía española. Al evaluarlas en solvencia, rentabilidad, endeudamiento, presión fiscal y actividad, se pudo concluir que las cooperativas españolas cuentan con menor presión fiscal y menor rentabilidad que las empresas, que la estructura financiera es similar en ambos tipos de organizaciones, con mayor endeudamiento a corto plazo en los dos casos, y, finalmente, se observó mayor solvencia a corto plazo en las cooperativas y mayor solvencia a largo plazo en las empresas (Pozuelo Campillo, Carmona Ibáñez, & Martínez Vargas, 2012).

Sin embargo, en este estudio no se incluye una evaluación sobre factores y consecuencias socio-ambientales ni en relación al objeto social cooperativo. Al comparar los indicadores enumerados, en especial los que miden rentabilidad, no se tuvo en cuenta que las cooperativas toman sus decisiones, ya sea de endeudamiento, de fijación de precios, etc., en pos de resultados positivos de tipo social, no reflejados en el balance financiero tradicional del cual se recabaron los datos en estudio. En relación a la baja rentabilidad hallada en las cooperativas vale recordar que las decisiones dentro de la economía social no persiguen en primer lugar el incremento de los beneficios monetarios a distribuir.

Bien lo explica la investigación publicada por el departamento de agricultura de Estados Unidos, titulada “Gestión financiera y análisis de ratios para las Empresas Cooperativas”, indicando que si se considerara que una empresa y una cooperativa tienen el mismo nivel de

gastos operativos, y se asumiera un mercado que establece precio, la forma de maximizar el margen bruto para ambas parecería ser reduciendo esos gastos. Como el objetivo de la empresa es el de dar mayores ganancias a los inversores su meta en este ejemplo es la de bajar sus gastos. Sin embargo, en el caso de una cooperativa agropecuaria por ejemplo, dichos costos representan en gran medida el pago a los miembros-propietarios por la comercialización de sus productos, por lo que buscará reducir sus excedentes e incrementar el pago a los asociados. El analista debe conocer cuál es el objeto social de la cooperativa y centrar su estudio en el grado de satisfacción de las necesidades de sus miembros-propietarios, junto con el aporte que haga al bienestar de la comunidad en función del cumplimiento de los principios cooperativos (Chesnick, 2000).

De acuerdo a Gordon Nembhard (2004), la valuación y evaluación de las transformaciones provocadas por los negocios de las cooperativas sobre sus “stakeholders” (grupos de interés), asociados, clientes no asociados, su comunidad, que derivan en logros económicos tradicionales y beneficios no tradicionales, fortalecería a las mismas cooperativas y al movimiento en su conjunto. La dificultad radica en cómo capturar la información y esclarecer esos beneficios.

*Muchas cooperativas están preocupadas por asegurar su viabilidad como negocio, sobre la base de los métodos tradicionales de evaluación de empresas. Nosotros los investigadores y académicos, podemos comenzar a focalizar en las formas de medir las externalidades, los beneficios sociales, el capital humano, social y cultural creado y alimentado por las cooperativas, y los efectos de derrame sobre la comunidad. Algunos resultados tales como la creación de empleo, comprar y tercerizar con otras empresas locales, el desarrollo de negocios vinculados, mayores niveles de capacidad son fáciles de medir una vez que los asociamos con los resultados cooperativos. Otros temas tales como el desarrollo de liderazgos, mayor participación cívica, creación de riqueza y estabilidad económica general de la comunidad son más difíciles de medir y de atribuir a la propiedad cooperativa, si bien parecen estar correlacionados. Se requiere mayor investigación sobre cómo cuantificar estos beneficios con indicadores o medidas, y cómo establecer una relación causa-efecto con la propiedad cooperativa democrática, y no una mera correlación (Gordon Nembhard, 2004, págs. 17-18).*

Según señala el autor, en el desempeño habitual de las cooperativas se generan beneficios de tipo económico, que pueden valuarse con cierta facilidad y claridad, para los que se utilizan sin inconvenientes las herramientas de gestión actuales. Un ejemplo se observa en el papel que tienen las cooperativas como proveedoras de estabilidad a su entorno, de riqueza y calidad de



vida a sus asociados, lo que podría medirse bajo la forma de salarios y desarrollo de bienes de capital. Se observa otro ejemplo en la propiedad por parte de los empleados y asociados de los negocios cooperativos que brindan oportunidades de inversión a quienes de otra forma no podrían tenerlas. Sin embargo, también existen beneficios que por sus características no resultan fácilmente medibles por lo que el uso de herramientas destinadas a evaluar únicamente las entradas y salidas de dinero ofrece una mirada incompleta para la gestión cooperativa. El estudio y valuación del agregado de valor y el crecimiento de la riqueza en la comunidad proveniente de la propiedad cooperativa abre interrogantes sobre cómo recopilar los datos y acceder a la información, su medición y definiciones (Gordon Nembhard, 2004). En consecuencia, se observa el desafío de estudiar estas dos clases de beneficios generados por las cooperativas, aquéllos de tipo monetario que responden a su dimensión empresarial y los que surgen de su objeto social y solidario.

Existe un aspecto adicional a analizar en relación a la valuación de los beneficios de cooperativas y se relaciona con que la medición sea a nivel individuo asociado o abarcando la influencia sobre el entorno de la entidad. Para la autora Gordon Nembhard, más que la medición de los beneficios económicos recibidos por el asociado por su propiedad cooperativa, como ocurre en el análisis actual de las empresas, “la riqueza empresarial cooperativa colectiva de la empresa misma, el acceso a los activos y la riqueza que el anclaje económico crea o derrama en toda la comunidad” (2004, pág. 14) podría llegar a ser una medida significativa del verdadero aporte cooperativo. Esta necesaria perspectiva colectiva al momento de evaluar los fenómenos vinculados a las cooperativas implica otro obstáculo para el uso de las herramientas tradicionales.

Ante la demanda de instrumentos que sirvan a las cooperativas, algunos autores descreen de la posibilidad de modificar las herramientas financieras tradicionales al enfoque de la responsabilidad social cooperativa, como es el caso de Isaac Bleger (2001), quien sostiene que las técnicas desarrolladas para empresas lucrativas no son neutras, sino que devienen de una ideología que prioriza el lucro, inaplicable a una organización de la economía social. Afirma que deberían contar con criterios y herramientas propias, construidas desde la perspectiva del fortalecimiento de la asociación, los valores y el propósito cooperativo.

Sin embargo, se podría realizar una modificación de conceptos que aproveche las bondades de cada método desarrollado, apartando al lucro del lugar central para priorizar un objetivo de desarrollo sustentable.

Además, en un gran número de herramientas de proyección financiera se busca prever con la mayor precisión posible los ingresos y egresos esperados de las empresas, acotando el análisis a aspectos únicamente comerciales, impositivos y previsionales, y sus respectivos flujos de efectivo, lo cual no evidencia íntegramente la realidad de ningún tipo de organización. En este enfoque tradicional se ignoran los cargos económicos que acarrea una gestión sin

ética y sin cuidado del medio ambiente, mientras que el avance actual de los estándares ambientales y sociales conlleva posibles penalidades que las empresas pueden recibir por sus “descuidos” en la ecología, las que deberían prever y evitar. Resulta necesario que la ideología fundante de las técnicas a utilizar incorpore estos nuevos costos y la consideración del agregado o quita de valor a la comunidad. La ausencia de responsabilidad social imperante en las herramientas que responden al paradigma tradicional constituye per se una desventaja para todas las organizaciones.

El contexto actual revela una estrecha relación entre la rentabilidad social y la rentabilidad financiera, por cuanto el descuido de la primera trae aparejados una serie de costos que reducen los dividendos. A modo de ejemplo, en México se han hecho estudios que analizan el impacto que el distintivo de empresas socialmente responsables tiene sobre el desempeño económico de las mismas, descubriendo una relación positiva entre dicho reconocimiento y sus resultados financieros. Esto fue demostrado a través del estudio de las variables de rendimiento sobre el capital propio (R.O.E.), rendimientos sobre el total de activos (R.O.A.), en las utilidades por acción (U.P.A.) y en el ratio de precio entre valor de libros (P/VL). Se concluyó que la responsabilidad social empresarial puede brindar mejoras financieras y un futuro más equitativo y sostenible (Alonso-Almeida, Rodríguez García, Cortez Alejandro, & Abreu Quintero, 2012).

Más relacionado a la rentabilidad social cooperativa, se encuentra el trabajo publicado en la revista española C.I.R.I.E.C., llamado “La responsabilidad social de las empresas: ¿un nuevo valor para las cooperativas?”, sobre el estudio de esta temática. Un grupo de especialistas realizó un análisis comparativo entre bancos comerciales y cooperativos de la ciudad de Madrid, haciendo hincapié en la distinción de rentabilidad económica y rentabilidad social y ambiental, y evaluando en ambos tipos de instituciones indicadores tales como nivel de donaciones a la comunidad o ahorro de recursos energéticos. El resultado de los índices analizados expuso que no existe diferencia significativa en el rendimiento de los dos grupos de entidades comparadas. Asimismo se concluyó que hay una correlación significativa entre el rendimiento financiero y el social y medioambiental, es decir, que el movimiento de una variable se relaciona recíproca y armónicamente con el movimiento de la otra, aunque no pudo establecerse una relación de causalidad entre ambas. (Belhouari, Buendía Martínez, Lapointe, & Tremblay, 2005)

Los autores concluyen que la integración de los aspectos económicos, sociales y medioambientales en la dinámica empresarial se justifican no sólo en bases éticas sino también en el aumento de la rentabilidad esperada. Además afirman que la creciente presión sociopolítica sobre el sector financiero reclamándole comportamientos socialmente responsables da como resultado un mayor número de informes sostenibles en las instituciones, aunque destacan dos situaciones que dificultarían su utilidad y aporte a la comunidad: la imposición legal y la discrecionalidad de la información a incluir. La falta de homogeneidad en

la aplicación de la R.S.E. plantea problemas de medición y evaluación, en especial sobre rentabilidad financiera y social (Belhouari, Buendía Martínez, Lapointe, & Tremblay, 2005).

Con empresas camino a una tendencia cada vez más responsable y cooperativas cada vez más competitivas se torna necesario incorporar en las herramientas de análisis y gestión de las organizaciones una mirada más amplia, que considere el verdadero campo de acción e influencia de cada entidad.

## **VII. Análisis de herramientas financieras a la luz de la actuación socialmente responsable de las cooperativas**

Tal como se expuso al inicio, el principal objetivo de este trabajo es revisar algunas herramientas de las finanzas actualmente utilizadas por las corporaciones, a fin de que a partir de incorporar ciertas modificaciones puedan ser aprovechadas por las organizaciones de economía solidaria, e incluso resultar mejor calificadas para la medición de las rentabilidades financiera y social del resto de las empresas.

Para contribuir con los lineamientos iniciales de las adaptaciones pretendidas se describirán dos técnicas utilizadas en la administración y en las finanzas corporativas: la evaluación de proyectos de inversión y el análisis de ratios.

### *Evaluación de proyectos de inversión*

El procedimiento general utilizado al estudiarse proyectos de inversión dentro de las organizaciones consiste en recopilar, crear y sistematizar información a fin de identificar negocios y medir cuantitativamente los eventuales beneficios y costos que pueden generar (Sapag Chain, 2011).

Una de las prácticas más utilizadas, dentro de las técnicas de flujos de fondos descontados, es la de calcular el valor actual neto (V.A.N.) de la inversión, es decir, el valor presente de los flujos de ingreso de efectivo futuros menos el valor presente de los costos. De esta manera, si el valor obtenido es positivo significa que el proyecto agrega valor a la organización (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012).

Según el Magister en Administración Nassir Sapag Chain, se ha llegado a aplicar la formulación y evaluación de proyectos en casi todos los sectores de la actividad “la salud, la iglesia, la educación, la defensa nacional, la diversión, y en todos aquellos que han comprendido la importancia de asignar correctamente los recursos, generalmente escasos, de que se dispone” (Sapag Chain, 2011, pág. 17). Sin embargo, aun cuando este instrumento tiene un uso tan amplio, no resultará apto para una cooperativa a menos que se le incorpore la consideración de efectos de tipo socio-ambiental.

Según sus lineamientos teóricos actuales la evaluación se orienta hacia la maximización de utilidades y no contempla la medición de la totalidad de los beneficios y costos que se generan en un proyecto cooperativo. En el enfoque empresario tradicional sólo se considera

lo que se traduce en dinero, mientras que en las cooperativas no todo lo relevante para el cumplimiento de su objeto es fácilmente medible en números.

Se deberán calcular tanto los flujos de fondos como la tasa de descuento a la luz de este nuevo paradigma.

Además se sumarán otros conceptos a ser analizados y readaptados a la realidad cooperativa, comunes al análisis de todo tipo de organización. En las evaluaciones de proyectos que implican modificar una situación existente, a diferencia de los proyectos que crean un negocio nuevo, se presentan ciertas particularidades que requerirán un estudio especial, tales como la definición del capital de trabajo, el cálculo del valor remanente de la inversión al final del período de evaluación, si se reemplaza un equipo por otro existente en la empresa o por uno nuevo, el cálculo de los impuestos y de los ahorros impositivos en los flujos, entre otros (Sapag Chain, 2011).

### Determinación de los flujos

Con el fin de lograr la adaptación, se debería reenfocar el análisis alrededor de la esencia solidaria de este tipo de organizaciones y de su objeto social.

En un primer paso, es necesario considerar cuál es el valor que se busca agregar o incrementar. En la visión tradicional de las empresas es claro, la utilidad del propietario, con lo cual los flujos relevantes son los de dinero, en función del valor que ingresa a la empresa. Para las cooperativas, si el fin está lejos de vincularse al aumento de los excedentes a distribuir será necesaria una reformulación de las metas a seguir, de los conceptos de ingresos o egresos de valor en pos de esos objetivos, y una nueva definición de los flujos involucrados.

Al igual que se observa en la obra Finanzas Corporativas de Ross, Westerfield, & Jaffe para las empresas (2012), se pueden determinar distintas maneras de formular la meta que tienen las organizaciones no lucrativas. Una cooperativa busca brindar un producto o servicio de calidad a sus asociados, que la organización sea sustentable y pueda recuperar un cierto nivel de recursos que permitan su supervivencia, instalar valores de solidaridad en el comportamiento social a partir de su propio ejemplo de gestión solidaria, y generar un buen efecto en el entorno, promoviendo el bien común a toda la comunidad.

En la operatoria habitual de las cooperativas nos encontraremos con flujos de dinero, tales como impuestos o sueldos que la cooperativa debe pagar, pero también con otros movimientos o efectos que se generan y que podrían llamarse flujos. Tal es el caso del beneficio para un asociado que no podía acceder a un crédito bancario tradicional al que la cooperativa le habilitó los fondos, y lo hizo con una tasa accesible. De acuerdo al enfoque que se quiere proponer, el beneficio del asociado implica el cumplimiento del objeto para el que la

cooperativa fue creada, se vincula al fortalecimiento del tercer sector, y por lo tanto, se traduce en un beneficio para la entidad y su entorno.

Se puede decir que la proyección que busque valorar resultados económicos y también sociales vinculados al emprendimiento podría realizarse de dos maneras. Por un lado, desarrollando dos evaluaciones paralelas, una para cada aspecto, una proyección puramente económica, y otra desde una mirada cualitativa, centrándose en los efectos socio-ambientales. Por el otro, el modo más complejo, homogeneizar la medición y proyección cuantificando los ingresos esperados, los costos incrementales, variables, fijos y semifijos, económicos y sociales, en una unidad de medida común, como es el dinero, a fin de realizar una única evaluación integral de ambos aspectos.

En esta última opción surgen algunas preguntas:

¿Cómo medir en dinero los efectos generados por el proyecto sobre su entorno a fin de incluirlos en el cálculo?

¿Se podría asignar un valor al resultado positivo generado en términos, por ejemplo, de promoción de la solidaridad, aumento de la participación cívica, ofrecimiento de oportunidades a personas excluidas, etc.?

En la misma línea, ¿cómo traducir en valores monetarios las consecuencias negativas del proyecto, es decir aquello que obstaculiza la práctica del objeto social y de sus principios cooperativos sobre el entorno?

Uno de los grandes desafíos está en la cuantificación objetiva de los efectos de tipo cualitativo, ya sean positivos y negativos, esperados con alta probabilidad.

### Determinación de la tasa de descuento

El otro gran desafío es la determinación de la tasa que se le exige al proyecto. Se debe asignar una tasa de descuento apropiada para aplicar a los flujos esperados a fin de calcular el valor actual.

Es preciso determinar cuál es el rendimiento que se le exige al emprendimiento, si es que se le exige uno, y los riesgos asociados que se deben cubrir.

Recordando que se busca un equilibrio entre la rentabilidad económica y la generación de efectos positivos sociales, ¿cuál sería la tasa a aplicar para descontar estos flujos? ¿Qué riesgos se involucran en la operación?

### Algunas propuestas

Agüero (2006) en su publicación titulada "Las finanzas en las organizaciones cooperativas: Contribuciones para un debate necesario" desarrolló nuevos conceptos que buscan responder a los interrogantes planteados en los apartados previos. El autor sostiene que:

- Los flujos de fondos de las inversiones de empresas capitalistas se deben redefinir en las cooperativas como flujos de servicios.
- En cuanto a la tasa de retorno exigida por un inversor sobre el capital, el valor tiempo del dinero se debería reemplazar por el valor de uso del dinero, relacionado con la necesidad de fondos que tiene la organización. No sería un costo el tiempo perdido sino el uso perdido, cambia el enfoque. A su vez, el riesgo, que está implícito en toda actividad económica con o sin fines de lucro, se relaciona principalmente con el contexto en que se desenvuelve la cooperativa y sus variaciones; poco tiene que ver con una tasa de retorno exigida por el costo de oportunidad del capital en este caso.

En el marco del modelo C.A.P.M. que suele utilizarse para determinación de las tasas, para el componente  $\beta$ , que representa la sensibilidad del riesgo de la organización con respecto al riesgo sistemático, se podría proponer una estimación ligeramente reducida dentro de la evaluación de una cooperativa por la reacción que suele tener este sector ante los riesgos del mercado, pudiendo llegar a ser incluso un valor menor a 1. El argumento sería que la economía social históricamente ha sufrido los vaivenes del mercado de una forma particular, en parte padeciendo el golpe de las crisis, pero también cobrando fuerzas por fluctuaciones parciales que se comportan en relación inversa con respecto al mercado, debido a su importante rol subsidiario en la economía. Un ejemplo de esto es el crecimiento de las cooperativas de trabajo por empresas recuperadas en contextos adversos, según lo analizado en el capítulo III.

Como se mencionó previamente en este trabajo, el riesgo económico, riesgo financiero en el caso de tener deudas, riesgo de la actividad, el riesgo país y el riesgo internacional, presentes también en las cooperativas, podrían definirse como menores que en las empresas. La integración entre las distintas entidades, basada en el principio de cooperación entre cooperativas, su rasgo solidario y el apoyo del Estado, contribuyen a brindar un contexto menos riesgoso, al generar capital social y confianza recíproca, lo que también podría ser plasmado en la determinación de  $\beta$ .

- La inversión de capital en las cooperativas debe conformar una capacidad productiva, que se traduce en el bienestar general, y no una inmovilización de recursos con fines de lucro. Constituye una capacidad instalada de servicios para sus asociados.

En el presente trabajo se buscará realizar la aplicación práctica de estos nuevos conceptos sobre la evaluación de un proyecto cooperativo real, con el fin de poner a prueba la propuesta y seguir avanzando en la adaptación pretendida.

## **Análisis de estados contables y ratios financieros**

### **Análisis de estados contables**

Otra de las herramientas financieras utilizadas habitualmente por las organizaciones es el análisis de estados contables y el cálculo de ratios financieros.

Los estados contables son elaborados por las empresas, entre otras cosas, para rendición de cuentas y para exponer su información ante los usuarios y grupos de interés, a fin de que les sea de utilidad para la toma de decisiones. Con la intención de esclarecer aún más esa información se realizan variedad de técnicas de análisis de estados contables.

Una modalidad es la de realizar la comparación del balance de una organización con los de otras similares. Si bien en general se trabaja con normas contables estandarizadas, las organizaciones pueden tener múltiples diferencias en su estructura y tamaño que dificultan esta tarea.

Para superar este obstáculo habitualmente se elaboran estados contables porcentuales, es decir, balances en los que cada rubro se representa como un porcentaje del rubro principal, por ejemplo expresando cada línea como una proporción sobre el Activo Total y sobre la suma del Pasivo Total y el Patrimonio Neto en cada rubro pertinente en un Estado de Situación Patrimonial, o cada partida en relación al total de Ventas en un Estado de Resultados (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012).

En principio, y reiterando que este tipo de análisis es apto para comparar organizaciones de características semejantes en su forma jurídica, rubro de actividad y tamaño, no se presentarían mayores inconvenientes para aplicarlo entre cooperativas, con una salvedad. Vale recordar, de acuerdo a lo expuesto a lo largo de este trabajo, que los balances financieros tradicionales no exponen la totalidad de los resultados positivos y negativos generados, en especial para organizaciones de economía social. Con lo cual, realizar comparaciones entre las utilidades financieras de dos cooperativas podría aportar información sobre la dimensión empresarial de la entidad, omitiendo reflejar su verdadera rentabilidad social.

En lo demás, se pueden realizar comparaciones entre los rubros de activo y pasivo de una y otra cooperativa, o tomar como información la relación que existe entre los resultados por la gestión cooperativa con asociados y no asociados de cada organización, sabiendo que la información se limita al aspecto económico-financiero.

### **Análisis de ratios financieros**

Otra técnica utilizada con el fin de facilitar la interpretación de estados contables y su comparación entre organizaciones, consiste en calcular razones financieras o ratios, con el objeto de “comparar e investigar las relaciones que existen entre distintos elementos de la información” (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012, pág. 48). Este análisis sirve para observar el



comportamiento de la misma organización en el tiempo, en relación a objetivos de ratios propuestos o para comparar las razones de unas entidades con otras.

Hay gran variedad de clasificaciones, aunque los ratios más comunes son Razón Circulante o Corriente que mide la liquidez ( $\text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Circulante}$ ), Razón de Deuda Total ( $\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$ ) y Razón de Deuda Capital ( $\text{Deuda Total} / \text{Capital Total}$ ) que evalúan la solvencia a largo plazo, Rendimientos sobre los Activos (R.O.A.) ( $\text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}$ ), y Rendimientos sobre el capital (R.O.E.) ( $\text{Utilidad Neta} / \text{Capital Total}$ ), estos últimos como indicadores de rentabilidad (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012).

El análisis de ratios puede ser beneficioso para una cooperativa dado que, al igual que para las empresas, aporta información sobre sus fortalezas y debilidades, por medio del análisis de sus estados financieros. El valor de una proporción en comparación con un valor objetivo puede dar cuenta de la salud de la organización, su solidez financiera o un alerta sobre áreas de gestión deficiente o potencialmente problemáticas, por lo que gerentes y acreedores deberían encontrar útiles estos hallazgos (Chesnick, 2000).

El analista debe recordar que este tipo de análisis se basa en una “foto” de la organización en un punto determinado del tiempo y que debe aplicar una visión amplia que depure posibles estacionalidades. Asimismo, los cambios en los ratios deben ser interpretados con gran cuidado. Si, por ejemplo, el porcentaje de cuentas por cobrar sobre activos totales se incrementa, puede deberse a un aumento real de las cuentas o a una disminución de los activos totales. Es decir, la interpretación debe ir acompañada de un examen de las cifras reales, en términos absolutos.

Además, es indispensable que quien observa los ratios, ya sea un prestamista o un asociado, conozca la naturaleza del negocio y el trasfondo de ciertas decisiones, como la de tomar una posición menos líquida con el fin de realizar compras adicionales de mercadería preparándose para una mayor demanda estacional (Chesnick, 2000).

Adicionalmente, una consideración especial que debe tener el analista de una cooperativa debido a su esencia, será la de poner foco en sus resultados por la gestión cooperativa con asociados en primer lugar, y luego en el homónimo con no asociadas, para finalmente tener en cuenta el resultado por operaciones ajenas a la gestión cooperativa, en ese orden de prioridades.

Según el autor David Chesnick, las diferencias entre empresas y cooperativas implican que algunos conceptos de análisis financiero no resulten aplicables a las cooperativas. Esto es especialmente relevante para ratios orientados a evaluar beneficios. Como ya se explicó anteriormente, en cierto tipo de cooperativas como las agropecuarias, el beneficio del asociado puede incrementarse aumentando el pago a los insumos de la producción con lo que los costos de la organización crecen y el margen bruto de ganancias disminuye, todo en pos de ser más rentable y cumplir su objeto. Para las cooperativas de consumo en cambio, el beneficio del

asociado se incrementa cuando los precios son lo más bajos que pueden ser, con lo que el margen bruto de ganancias de la organización vuelve a ser castigado en pos del cumplimiento de su objeto social.

Quien utiliza el análisis de ratios e interpreta sus resultados debe conocer el objeto social de la cooperativa y enfocarse en el grado de satisfacción de las necesidades de sus asociados, teniendo siempre presente el cumplimiento de los principios cooperativos, especialmente el aporte al bienestar de la comunidad en la que se desempeña.

Es decir, la definición de rentabilidad de una cooperativa difiere de la de una empresa, por lo tanto, encontrar ratios de rentabilidad apropiados es un gran desafío en el análisis de las cooperativas. Como su principal motivación no es la maximización de ganancias los ratios que evalúan resultados pueden tornarse engañosos (Chesnick, 2000).

Finalmente, una última observación tanto para cooperativas como para empresas, es que la elaboración de un ratio compuesto por un valor de utilidad neta que no tuvo en cuenta los resultados y efectos de tipo socio-ambiental puede resultar poco representativa de la realidad integral de la organización. Por ejemplo, si una organización expone en sus balances altas utilidades a la vez que contamina el río de la región, mostrará una rentabilidad insostenible teniendo en cuenta la omisión de las erogaciones futuras que puede tener por probables penalidades que reciba, y la caída de sus ventas frente a una imagen comercial negativa y el perjuicio directo de la calidad de vida de sus potenciales clientes. Los ratios calculados en base a esta información parcial pueden conducir a interpretaciones y decisiones erróneas.

Si la unión de rentabilidad financiera y rentabilidad social en un balance integral, expresados sus efectos con objetividad y en una unidad de medida homogénea como es el dinero, no resulta posible en un primer momento, podría comenzarse por una consideración paralela que implique adherir a los informes tradicionales un apartado, en el cual se enumere y de valor a los fenómenos socio-ambientales involucrados.

## **VIII. La medición de efectos socio-ambientales**

### *De lo cualitativo a lo cuantitativo*

En relación a los interrogantes sobre cómo incluir en el cálculo del V.A.N. de un proyecto los resultados positivos generados por cuestiones ya mencionadas tales como promoción de la solidaridad, aumento de la participación cívica, ofrecimiento de oportunidades a personas excluidas, etc., o consecuencias negativas de su accionar, como la contaminación del medioambiente, y, en igual sentido, cómo calcular un nivel de utilidad contable que incluya la rentabilidad social generada y permita realizar un análisis de ratios que tenga en cuenta los efectos de tipo socio-ambiental, se presentarán algunas teorías que buscan dar respuesta a esta necesidad de representar fenómenos cualitativos en términos cuantitativos.

Se trata de efectos que no son representados fácilmente en dinero pero que tienen un valor y deberían ser tenidos en cuenta en la toma de decisiones.

A continuación se expondrán ciertas miradas que podrían contribuir a la elaboración de una metodología que facilite a las cooperativas la medición de los resultados socio-ambientales y los flujos de servicios.

Para comenzar, el libro Evaluación Social de Proyectos de Ernesto Fontaine desarrolla herramientas para la evaluación de cursos de acción públicos, por medio de las cuales se mide el impacto que tienen los distintos proyectos en las cuentas nacionales. En este tipo de evaluaciones sociales se comparan los beneficios con los costos que dichos proyectos implican para el país, determinando el efecto que la ejecución del proyecto tendrá sobre el bienestar de la sociedad.

*Es claro que el bienestar social de una comunidad dependerá de la cantidad de bienes y servicios disponibles (producto o ingreso nacional), de la cantidad relativa de bienes y servicios recibidos por cada uno de los miembros que la componen (distribución personal de ese ingreso nacional); de las libertades políticas, del respeto al derecho de la propiedad, a las instituciones y al ejercicio de otros derechos humanos; de la movilidad social; del poderío militar de los países limítrofes; de las alianzas, avenencias y desavenencias con otros países; de la composición y monto de la inversión extranjera, y de otros factores que pudieran enumerarse. Desde el punto de vista “restringido” del economista profesional, la evaluación social de proyectos se limita a considerar solamente el efecto que el proyecto tiene sobre el monto y la distribución del ingreso nacional a lo largo del*

*tiempo versus lo que hubiera sucedido con éste si no se ejecuta el proyecto.*  
(Fontaine, 2008, págs. 349-350)

El autor establece que para ampliar ese punto de vista restringido se deben considerar junto con los niveles de ingreso nacional los factores enumerados más arriba, determinantes también del bienestar de una comunidad. Al igual que este trabajo pretende hacerlo para las cooperativas, el sector público necesita incluir los efectos descriptos en las evaluaciones, dado que se busca medir la verdadera contribución de los proyectos en su ámbito de actuación.

Si bien es cierto que existen diferencias entre el análisis de proyectos a nivel país por parte de un gobierno y el de un ente privado como es una cooperativa, se puede aprovechar el aporte que hace Fontaine sobre las externalidades medibles y valorables, y las no medibles o valorables.

Las primeras son los costos y beneficios que recaen sobre terceros, y que no son compensados por los costos erogados o que no pagan por los beneficios que reciben. Las externalidades no medibles o valorables, llamadas intangibles, son los efectos que el proyecto tiene sobre aquellas otras cosas que hacen al bienestar de una comunidad; factores políticos y geopolíticos, distribución geográfica de la población, distribución geográfica del ingreso, etcétera, que influyen en los resultados y resultarían en un gran aporte para las decisiones finales.

Según la propuesta de Fontaine se puede medir una rentabilidad social que contempla las externalidades valorables, aunque todavía no resulta claro cómo incorporar las externalidades intangibles.

Asimismo se presenta un gran dilema cuando un proyecto tiene rentabilidad social medida positiva pero se conoce que también genera externalidades intangibles negativas, o a la inversa, un proyecto con rentabilidad social medida negativa tiene beneficios sociales que no se han podido medir, tales como belleza, distribución personal del ingreso más deseable, etc. Todo dependerá del peso que el evaluador le asigne a las externalidades intangibles.

Como en la evaluación de una cooperativa no se cuenta con la información que aportan las cuentas nacionales y las estadísticas de un país, una posibilidad para adaptar la propuesta de Fontaine podría ser la de relevar información sobre la realidad de los grupos de interés de la cooperativa antes del proyecto, y estimar el importe que tales indicadores tendrían luego del mismo, calculando por diferencia el valor esperado de los efectos resultantes. Esta metodología se puede retroalimentar con la medición efectiva y periódica de tales indicadores después de realizado el proyecto. Luego de un tiempo, y a partir de la repetición de estas mediciones en cooperativas de diferentes tipos, regiones y tamaños, se podrían obtener parámetros de

referencia que ayuden a inferir los efectos y resultados no mensurables a otras cooperativas similares.

Apartado de la propuesta de Fontaine, y mejor orientado a la esencia de las cooperativas, existe un modo de analizar el desempeño de estas organizaciones que consiste en sostener evaluaciones periódicas basadas en el cumplimiento de sus principios, con el fin de salvaguardar su identidad solidaria.

Se cree que medir los valores cooperativos directamente no es posible, aunque se podría analizar si han sido puestos en práctica, a fin de evaluar a la cooperativa en eficiencia y eficacia. Por ejemplo, valorar la distribución del ingreso en una región que cuente con cooperativas, en comparación con otra en la que no operen este tipo de organizaciones, puede resultar una herramienta para medir la igualdad generada. Como indicadores de equidad se podría calcular el monto ahorrado por los asociados de una cooperativa de crédito, y el retorno recibido por asociados de una cooperativa de consumo. También se podría evaluar el nivel de confianza en sus capacidades de aquellos que hayan reducido su endeudamiento con prestamistas por participar de un programa de microcréditos de cooperativas. Al estudiar cuidadosamente las prácticas de cooperativas exitosas se puede visualizar la ruta hacia atrás de las mismas por medio de los principios hasta ver el efecto de los valores aplicados (Johnston, 2005).

### *Aportes de la Contabilidad*

#### **Balance Social**

En el ámbito de la contabilidad, la consideración de efectos socio-ambientales por parte de las empresas viene avanzando desde hace décadas de la mano del desarrollo y la promoción de los balances sociales. Con esta herramienta se busca evaluar los fenómenos no solo cualitativa sino cuantitativamente, abriendo paso a una posible reformulación de herramientas financieras que, limitadas a una tradición patrimonialista y centradas en solo algunos aspectos de la compleja realidad actual, corren el riesgo de quedar obsoletas (Geba & Fernández Lorenzo, 2001).

Según la resolución técnica N° 36 de la F.A.C.P.C.E. (Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas), la preparación del balance social busca, entre otras cosas, mostrar cómo contribuye la entidad con la mejora o deterioro de las tendencias y condiciones económicas, ambientales y sociales, en su ámbito local, regional y global. Para este objetivo la información elaborada tradicionalmente, que expone el desempeño individual y la eficiencia interna de la organización, se torna incompleta. El balance social intenta presentar

los resultados teniendo en cuenta la noción de sustentabilidad: exigencias sobre los recursos ambientales o sociales, uso de recursos y niveles de contaminación, desarrollo sustentable y objetivos socioeconómicos (Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas, 2012).

Hay distintos modelos metodológicos para elaborar este tipo de balances. Algunos de ellos son O.I.T., Eurostat, Ethos-I.A.R.S.E., G.R.I., etc., aunque en la actualidad se ve mayor aceptación hacia el trabajo desarrollado por la Global Reporting Initiative (G.R.I.). Su misión consiste en “desarrollar lineamientos metodológicos comunes para que las empresas, gobiernos y organizaciones no gubernamentales puedan informar sobre su desempeño económico, ambiental y social” (Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas, 2012, pág. 4). Por ser el modelo internacional con mayor reconocimiento, la resolución técnica N° 36 utiliza la Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad del Global Reporting Initiative (G.R.I.) para la formulación del balance social. En la Guía G.R.I. se sostiene la visión estratégica basada en lo importante que es contar con información periódica, confiable y consistente a fin de ayudar a resolver los desafíos en relación a la sustentabilidad de las sociedades, contemplando todas sus dimensiones, determinando las categorías de cada dimensión y los indicadores cuantitativos y cualitativos que permitan estudiar la evolución de los resultados (Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas, 2012).

Vale aclarar que cada organización debe revelar dentro del balance en qué nivel aplicó el Marco de elaboración de memorias del G.R.I., según indica la Guía para la elaboración de Memorias de Sustentabilidad, a través de la matriz de los niveles de aplicación. Existen tres niveles, con las calificaciones C, B y A, de menor a mayor aplicación, que ayudan a cumplir con las necesidades de las entidades informantes. La estructura del balance se compone de una Memoria de Sustentabilidad y de un Estado de Valor Económico Generado y Distribuido (E.V.E.G.yD.) (Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas, 2012).

La Memoria de Sustentabilidad debe ser elaborada con el fin de medir, divulgar y rendir cuentas ante los grupos de interés internos y externos acerca del desempeño de la organización y su observancia del objetivo de desarrollo sostenible (Global Reporting Initiative, 2011)

Dentro del Estado de Valor Económico Generado y Distribuido se deberá exponer el valor económico creado por parte de la organización y de los grupos sociales involucrados con ella. Este valor resultará de la diferencia entre los ingresos y los insumos adquiridos a terceros devengados en el período. Es distinto del beneficio empresario dado que este último incluye la parte del valor generado que reciben únicamente los propietarios, mientras que el valor económico total se refiere a la retribución de todos los grupos de interés vinculados a las

actividades del ente. Se debe elaborar el E.V.E.GyD. como un estado económico financiero, histórico, que exponga el valor económico generado por la entidad, mostrando a su vez cómo se distribuye entre los diversos grupos sociales que participaron en su creación. Dicha distribución debe ser expuesta mínimamente en las categorías de remuneraciones al personal, remuneraciones al personal directivo y ejecutivo, al Estado (impuestos, tasas y contribuciones), retribuciones al capital de terceros, retribuciones a los propietarios, ganancias retenidas, y otras (Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas, 2012).

El desarrollo de este tipo de balances colabora con el cálculo de ratios sobre los rubros de resultados que hayan sido determinados según el criterio social, con el fin de medir el valor agregado en el entorno de la organización de forma integral. También amplía el concepto de flujos de servicios necesario para la evaluación de proyectos, dado que incorpora el valor agregado sobre los diferentes grupos de interés.

Existen opiniones encontradas sobre lo conveniente de la obligatoriedad o voluntariedad en la confección de estos balances sociales.

Como antecedentes normativos que buscaron su inclusión en la realidad de las organizaciones, se encuentra por un lado la ley nacional N° 25877 que en su art. 5 dispone la elaboración de un balance social centrado en la dimensión laboral, para las empresas que tengan más de 300 empleados, con el fin de rendir cuentas ante el Ministerio de Trabajo y ante los sindicatos correspondientes. Es un balance que expone el impacto de la relación del empleador con sus empleados, las condiciones laborales, la masa salarial promedio, entre otros aspectos. Otro ejemplo es la Ley N° 2594 de Balance de Responsabilidad Social y Ambiental de la Ciudad de Buenos Aires, que dispone la presentación de un balance social a las empresas industriales, comerciales y de servicios radicadas en C.A.B.A., de forma obligatoria para las que cuenten con más de 300 empleados y ciertos niveles de facturación, y previendo incentivos que fomenten la presentación voluntaria del resto de las organizaciones. Asimismo se presentó en 2009 un proyecto de ley que pretendía implementar el Balance Social en Empresas Estatales y en aquellas en las que el Estado Argentino tiene participación accionaria, iniciativa incluida también en el proyecto de ley de Responsabilidad Social Empresaria presentado ante el senado en 2015. Estos últimos no han sido promulgados pero representan la exteriorización de una preocupación existente en ciertos sectores de la dirigencia de nuestro país, que demandan transparencia, responsabilidad y sustentabilidad en el accionar de las empresas estatales. Va de suyo que es un compromiso que debieran asumir todos los actores sociales.

### Balance Social Cooperativo

Teniendo en cuenta las particularidades ya descriptas que tiene la gestión cooperativa se precisa de una versión del balance social que se adapte y permita registrar los diversos efectos

y resultados generados por la operatoria de estas organizaciones. Se requiere un concepto ampliado de la medición del impacto y el uso creativo de herramientas interdisciplinarias. En este sentido, de acuerdo a Gordon Nembhard la contabilidad social asiste a la necesidad de evaluar información a nivel humano (2004).

*La información económico-financiera y patrimonial con que cuentan las cooperativas para el cumplimiento de sus fines, es muy importante, pero actualmente se torna insuficiente, pues en ellas, los objetivos económicos se entrelazan en forma armónica con otros objetivos sociales. La contabilidad social hará posible conocer el efecto social de determinados hechos económicos, así como el cumplimiento de su finalidad de servicio, en estos entes cuyo fin no es precisamente el lucro. (...) También, contribuirá a perfeccionar los modelos de balance social ya ideados y sentar las bases para elaborar otros más genéricos que permitan transmitir información acumulada de los aportes realizados por el denominado Sector Social, en aspectos tales como generación de puestos de trabajo, calidad de los productos y/o servicios, contribución al desarrollo humano, esfuerzos por evitar la contaminación del medio ambiente, etc. (Geba & Fernández Lorenzo, 2001, pág. 1)*

El sector de la contabilidad social ayuda a cuantificar el valor de la mano de obra voluntaria, de la educación y capacitación continuas que utilizan y proveen las cooperativas, junto a otros efectos, y a mostrar la forma en la que ciertos impuestos, salarios y beneficios pueden considerarse como aportes a las comunidades.

Para las cooperativas el balance social se convierte en una herramienta importantísima dentro de su gestión, dado que les permite evaluarse y rendir cuentas a sus grupos de interés, en especial a los asociados, sus dueños (Cooperativas de las Américas).

En algunos ejemplares de balances emitidos por cooperativas del país se han expuesto incluso indicadores de solvencia, de endeudamiento y liquidez corriente, ratios que permiten representar relaciones patrimoniales entre los recursos de la entidad. Como ya fue explicado, las razones mencionadas pueden brindar una noción sobre la salud económico-financiera de la entidad en su dimensión empresarial sin inconvenientes, la dificultad radica puntualmente en los ratios de rentabilidad.

El balance social cooperativo contribuye a la medición del cumplimiento de la identidad cooperativa, sus principios y valores. Colabora, no solo con la gestión interna de la organización, sino también aportando información objetiva y confiable que mejore la imagen del movimiento cooperativo (Cooperativas de las Américas).



Algunas iniciativas de modelos metodológicos para balance social de cooperativas son las siguientes:

- . La proposición realizada por el Centro de Jóvenes Dirigentes y de Actores de la Economía Social (C.J.D.E.S.) francés, de tipo cualitativa, en base a información interna y externa sobre quince criterios que representan el fundamento de los valores de la economía social. Su objetivo es el de definir un perfil multidimensional de la cooperativa para considerar la aplicación de posibles mejoras.
- . El Balance Social Cooperativo (BSCoop) propuesto por la Alianza Cooperativa Internacional para las Américas, que ofrece un medio enfocado en la evaluación de la aplicación de los principios cooperativos, desagregados en diversas dimensiones con especificaciones para adaptarse a los variados sectores del cooperativismo.
- . La alternativa italiana estructurada en las líneas del G.R.I., descrita en el apartado anterior, que incorporan la identidad de la empresa, la generación y distribución del valor agregado y sus relaciones sociales con diferentes indicadores. Se orienta principalmente a informar y generar credibilidad sobre las actividades de las cooperativas. (Belhouari, Buendía Martínez, Lapointe, & Tremblay, 2005).

Según Capron (2001, pág. 89), “la mayor debilidad del balance social cooperativo podría residir en la ausencia de verificación externa de los datos así como en que la fiabilidad de las respuestas reposa en la sinceridad del dirigente”.

Una posible compensación de estas desventajas podría darse por dos elementos de protección, teniendo en cuenta que al servir como herramienta de gestión y decisiones se podría inferir que la dirección de la organización no pretende engañarse a sí misma, y además que el sesgo que puedan introducir malintencionadamente podría ser corregido ante la exposición del documento y la posterior devolución de los grupos de interés (Capron, 2001).

Las diferentes metodologías presentadas constituyen un aporte al objetivo de medir efectos socio-ambientales y traducirlos en dinero, lo que contribuye directamente con el diseño pretendido de herramientas que puedan contemplar y evaluar la rentabilidad social.

## **IX. Descripción de la evaluación de un proyecto cooperativo real adaptada al enfoque socialmente responsable**

### *Presentación del proyecto*

Con el fin de analizar la aplicación de una de las herramientas abordadas en la revisión del capítulo VII, se expondrá el ejemplo de un proyecto ejecutado por una cooperativa argentina de segundo grado, el Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos C.L. Se podría decir que el caso equivale a la evaluación que realiza una empresa al incorporar un nuevo producto o línea de negocio.

Como si se tratara de la etapa de evaluación previa, se describirá el proyecto, buscando identificar los elementos necesarios para realizar una evaluación social, que considere a la cooperativa en su totalidad, con su dimensión empresarial y su dimensión solidaria.

Según se describe en artículos periodísticos de algunos portales de noticias y en el sitio oficial de la plataforma, el proyecto consiste en el desarrollo de la primera herramienta de software para celulares y tablets de la economía social y solidaria argentina. El nombre de la aplicación es E.S.S.App y su funcionalidad es la de actuar como un G.P.S., a través de una herramienta similar al entorno de Google Maps, nucleando a actores del sector de todo el país. Este mapa permite localizar a empresas de la economía social cercanas de acuerdo a la ubicación del usuario, y así ofrecer opciones de consumo cooperativo, social y solidario en la Argentina, brindar información a través de medios comunitarios y alternativos, permitir acceso a contenidos y a una agenda de actividades de la economía social, la comunicación y la cultura popular. Dentro de las organizaciones de la economía social y solidaria mapeadas hay cooperativas, medios comunitarios, centros culturales, ferias, emprendimientos, comercializadoras, mercados territoriales, organizaciones de la comunicación comunitaria y la cultura popular, universidades que cuentan con programas de la Economía Social y Solidaria, y empresas recuperadas.

Se puede acceder a E.S.S.App desde la aplicación móvil disponible en Play Store y App Store, así como a través de la página web [www.essapp.coop](http://www.essapp.coop).

La información que se puede consultar incluye el rubro al que se dedica cada organización registrada, su domicilio, los productos o servicios ofrecidos, su sitio web, redes sociales y canales de comercio electrónico. A esas referencias se suman contenidos como videos,

artículos, imágenes o entrevistas radiales que permiten un mayor conocimiento de cada entidad.

Todos los emprendimientos asociativos y solidarios que tengan intención de formar parte del mapa digital pueden hacerlo de forma gratuita.

El profesionalismo de esta herramienta federal tiene que ver con su construcción colectiva por parte de distintas instituciones y organizaciones de la economía social y solidaria: el Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos Coop. Lda. (I.M.F.C.); la Universidad Nacional de Quilmes, casa de altos estudios con la cual el I.M.F.C. firmó un acuerdo de colaboración mutua para avanzar en distintos emprendimientos; un convenio con el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación, que destinó financiamiento para la concreción de la iniciativa (F.O.N.T.A.R.), dirigida a proyectos de impacto social relevante; la Cooperativa Huvaití de desarrollo comunicacional; la Cooperativa Gcoop de software libre y la Confederación Cooperativa de la República Argentina (Cooperar).

### *Análisis previo del caso*

Tal como se señaló en capítulos anteriores, la actividad de una cooperativa busca generar impacto positivo sobre su entorno. El objetivo social de este proyecto consiste en brindar un aporte al desarrollo productivo y económico del tercer sector, pero también en construir una herramienta con motivaciones de carácter social, cultural, comunicacional, que intente contribuir al fortalecimiento de la identidad de la economía social y solidaria. Se persigue dar visibilidad a los diferentes actores para dar a conocer sus propuestas y favorecer las experiencias entre ellos a fin de que puedan llegar a un público mayor, sensibilizando a la población sobre la importancia del “compre cooperativo” y el consumo responsable de productos y servicios del sector.

Los principios cooperativos promovidos en mayor medida por este proyecto son:

.Educación, formación e información sobre el movimiento cooperativo, por los contenidos puestos a disposición. Es una innovación socio-tecnológica, es decir, tecnología de carácter social, adaptada estratégicamente para dar a conocer los valores y características del movimiento.

.Cooperación entre cooperativas, al ser una herramienta de difusión que impulsa el desarrollo económico de los actores del sector, y su vinculación.

.Preocupación por la comunidad, por la promoción del consumo solidario y responsable, y la difusión de emprendimientos sociales que de otro modo resultan excluidos o cuentan con escasas posibilidades de promoverse y llegar al público.

Claro que los demás principios también son respetados, como el rasgo de afiliación voluntaria y abierta, acentuado por el carácter gratuito de la registración que habilita el ingreso de todas las organizaciones que quieran sumarse, y la gestión democrática, reflejada en que la aplicación funciona como una herramienta participativa, en la cual los propios actores que están georeferenciados contribuyen a su construcción e intervienen en el diseño, administrando su perfil, subiendo sus datos, fotos, eventos, ofertas, etc.

A los efectos del análisis del proyecto se tomará como meta principal en función de la cual definir los ingresos y egresos de valor, el objetivo de promover al sector de la economía solidaria. Esta mirada presenta algunas novedades y desafíos, dado que la actividad cooperativa se destina no solo a incrementar sus propios recursos de subsistencia, sino que también percibirá como agregado de valor propio el crecimiento del tercer sector. Esta perspectiva es diametralmente opuesta al tradicional concepto de competencia.

El proyecto representa una iniciativa moderna y original que ofrece grandes posibilidades de lograr el objetivo propuesto, la promoción del sector. Primeramente, se puede decir que el acceso de los usuarios a la aplicación y a la página web ya se traduce en un agregado de valor asegurado, que es la difusión de contenidos.

Sin embargo, no se debe olvidar que resulta central la concreción efectiva del objeto social perseguido, es decir, el crecimiento de la actividad productiva real de las organizaciones de economía social. Para que quien accede a la plataforma efectivamente recurra en un segundo paso a las instituciones registradas para realizar sus compras, contratar servicios o asistir a actividades culturales, e incluso tome esa práctica como un hábito, se podrían formular las siguientes preguntas:

¿Es la promoción de E.S.S.App suficiente estímulo para instalar entre los consumidores el hábito del “compre cooperativo” o precisaría ir acompañado de alguna campaña adicional asociada en la que se concientice acerca de los valores del movimiento?

¿Se podría relacionar el uso de la plataforma con algún otro tipo de beneficio para el usuario, como el de brindar descuentos especiales a quienes utilicen la plataforma y accedan a los productos o servicios de la economía social?

Estos interrogantes no serán profundizados en el presente trabajo, aunque quedan delineados como un posible aporte constructivo al estudio estratégico del proyecto.

De acuerdo a la información pública que la define como una aplicación gratuita, se puede deducir que el proyecto en sí mismo, tal como fue diseñado, no genera ingresos monetarios. A los efectos de este trabajo se supondrá que el único sostén económico que posee es el aporte otorgado por el Ministerio.

En la realidad se podría considerar el cobro de una membrecía a las instituciones que deseen georeferenciarse, la incorporación de publicidades pagas en la plataforma o algún otro modo de recaudación, buscando que en lo posible no se castigue la esencia solidaria establecida en primer lugar. De no ocurrir estos cambios podría darse que los principales flujos positivos de la iniciativa sean puramente sociales y que las entradas de dinero no sean suficientes. Esto en principio no es un inconveniente para la cooperativa en relación a sus ingresos teniendo en cuenta que no busca un beneficio económico, aunque sí se debería analizar cómo diseñar el financiamiento del proyecto a mediano y largo plazo.

### *Desarrollo práctico de la evaluación del proyecto*

La meta u objetivo definido de forma sencilla y clara, establece cuál es el valor que se busca agregar o incrementar, y en función de ello cuáles serían los flujos de servicio, los flujos de dinero, el riesgo involucrado y el valor de uso del dinero según la necesidad de fondos que tiene la organización ejecutora, para realizar la evaluación.

Es preciso informar que el análisis desarrollado a continuación y los valores numéricos utilizados responden a una simplificación del caso, producto de algunos datos conocidos públicamente y estimaciones propias del autor. En ningún caso representan información real del proyecto, o de la situación económico-financiera de la cooperativa y demás entidades participantes.

Para comenzar a poner en práctica los conceptos desarrollados en el capítulo VII de este trabajo, los flujos de servicios en relación a este objeto podrían definirse de la siguiente manera:

\* Labor realizada por parte de las cooperativas constructoras, en la creación de la idea, el diseño comunicacional y el desarrollo del software, para la puesta en marcha y mantenimiento.

\* Flujo de financiamiento por parte del ministerio.

- \* Trabajo de los promotores que en cada región transmitieron la iniciativa ante los posibles participantes.
- \* La aceptación de las instituciones que deciden registrarse, georeferenciarse y participar en la confección de su perfil.
- \* El intercambio de información entre todos los actores georeferenciados.
- \* El flujo de adhesión de la comunidad que descarga la aplicación o accede a la página web, y adquiere los productos, se asocia a las organizaciones o asiste a las propuestas culturales que se transmiten desde la aplicación.

Al momento de darles un valor a estos flujos en relación al objetivo perseguido se podría tomar las propuestas formuladas por las diferentes teorías desarrolladas en el capítulo VIII, y reflexionar sobre lo siguiente:

Para la promoción del sector de la economía social, ¿Qué valor tiene...

...el trabajo de las cooperativas que intervinieron en la creación de la aplicación y se ocuparán de su mantenimiento?

Se puede tomar como referencia el monto de salarios y el pago de servicios contratados, asignados a esta tarea. En relación al mantenimiento, se cuenta también con el cargo por soporte que la cooperativa encargada facturaría.

En este punto vale aclarar que el pago de salarios se podría tomar como una erogación del proyecto, es decir, un flujo con signo negativo, o como un ingreso, por ser un beneficio aportado a la comunidad en forma de salario, tal como se lo define en ciertos enfoques de balance social al calcular el valor agregado visibilizado distribuido al personal. En este caso, en relación a la meta de promoción de la economía social, se opta por tratarlo como una salida de dinero del sector.

...el aporte del Ministerio?

Existe un importe real aprobado según resolución publicada con los resultados de las convocatorias A.R.N. El aporte busca financiar las actividades de desarrollo tecnológico, en una primera fase, y hasta la puesta a punto y/o prueba de los desarrollos, según se indica en sus condiciones. Será un ingreso para el proyecto.

...el trabajo de los promotores que en cada región transmitieron la iniciativa?

Tienen un valor definido y cuantificable, que es el salario a cobrar por los trabajadores. Se repite la opción señalada en el primer punto.

...la participación de las instituciones en el mapeo y en la confección de su perfil?

La inclusión en E.S.S.App es gratuita por lo que no configura un ingreso de dinero para el proyecto. Sin embargo, en pos del objeto buscado es un flujo que posibilita a los distintos actores contar con un medio de difusión sin requisitos excluyentes, que influye directamente en su propia promoción. A su vez, que el diseño de la plataforma sea producto del aporte de sus miembros genera un proyecto más plural, inclusivo y democrático. La determinación del valor de este flujo requiere mayores esfuerzos. Se propone estimar el ahorro que las entidades reciben por no costear un servicio de publicidad, y tomarlo como un ingreso para el sector.

...el intercambio de información entre todos los actores georeferenciados?

La unión, interacción y cooperación fortalecen al movimiento, influyendo directamente en el objetivo social del proyecto. Es la concreción de uno de los principios cooperativos. Se trata de un valor agregado intangible, difícil de cuantificar antes de la ejecución. El valor de ciertos acuerdos de cooperación entre entidades podría aportar una dimensión más objetiva del beneficio. Se decide estimar un porcentaje de crecimiento del P.B.I. del sector por el impulso, asociación y fortalecimiento de la economía social.

...la adhesión de la comunidad que descarga la aplicación o accede a la página web y recurre a las instituciones sociales?

Es el flujo resultante del esfuerzo anterior, que resume el fin de toda la iniciativa, llegar a la gente. Configura un claro ingreso para la economía social, y se estimará, al igual que en el caso anterior, como un aumento porcentual del producto del sector.

Una vez iniciado el proyecto, sería de utilidad realizar controles periódicos midiendo ciertos indicadores del resultado de la iniciativa. La plataforma contará con la información de las personas que descargan la aplicación e ingresan a la página web, o el número de visitas que tuvo cada perfil, a partir de lo cual se pueda inferir una mayor afluencia de interesados que asistan a las instituciones debido a la aplicación. También se podrá recabar, por ejemplo, el número de instituciones que se fue georeferenciando, los comentarios escritos por los usuarios, encuestas que realicen las cooperativas a quienes asisten por primera vez consultándoles si se contactaron por medio de la E.S.S.App, o la registración de posibles nuevos acuerdos de colaboración entre instituciones que evidencien un aumento de la integración entre los participantes del G.P.S. solidario.

Al momento de determinar el riesgo involucrado en el proyecto se debería considerar el riesgo propio de los emprendimientos de desarrollo de productos de software y servicios informáticos. Podría resultar levemente reducido por tratarse de la economía solidaria, ya que a diferencia de las empresas capitalistas los propietarios de la organización no buscan distribución de utilidades ni tienen una exigencia de rédito personal sobre el capital.

El concepto de valor uso del dinero también resulta disminuido en este caso, por la asignación directa y exclusiva al proyecto que tienen los fondos recibidos del Ministerio. Las políticas públicas que apoyan este tipo de iniciativas ayudan a prescindir del análisis del costo de oportunidad del dinero.

Sin embargo, sí se debería tener en cuenta la tasa de inflación esperada durante el horizonte temporal del proyecto, en pos de estimar el valor real de los flujos.

En cuanto a la definición de la tasa, en este ejemplo en el que los fondos no tienen un interés de deuda que costear por tratarse de aportes no reembolsables del Ministerio, se puede aplicar el modelo para valoración de los activos de capital ("Capital Assets Price Model", conocido por sus siglas en inglés como C.A.P.M.) apto para una organización que se financia con recursos propios. El mismo consiste en la fijación de una tasa de descuento que se le exige al proyecto, determinada de la siguiente manera:

$$R = R_f + \beta \times (R_m - R_f)$$

donde, R es el rendimiento esperado del proyecto,  $R_f$  es la tasa libre de riesgo,  $(R_m - R_f)$  es la prima por riesgo del mercado, y  $\beta$  es el factor de medida del riesgo sistemático.

La tasa libre de riesgo a utilizar debería ser equivalente a la tasa representativa de la opción más segura a la que puede acceder la entidad (Sapag Chain, 2011).

La prima de riesgo más usada resulta de la diferencia entre la rentabilidad promedio observada en el mercado financiero, en instrumentos de renta variable que podría adquirir la entidad, menos la tasa libre de riesgo determinada. Se debería adicionar una prima por cada tipo de riesgo asociado específicamente con el proyecto (Sapag Chain, 2011).

*En países donde no existen indicadores de rentabilidad en el mercado de acciones de largo plazo y confiables, ni tampoco series históricas suficientes o cuyas economías hayan tenido cambios estructurales importantes, es posible recurrir a estimaciones internacionales, y lo más frecuente es asociarlo con la rentabilidad del mercado de Estados Unidos. Sin embargo, como los riesgos en los países más*



*desarrollados no son iguales a los de los países emergentes, es necesario realizar un ajuste adicional por el mayor riesgo de invertir en estos últimos. Una forma de hacerlo es comparar la tasa de interés a la que se transan los bonos de deuda soberana emitidos por cada uno (ya que ésta crece mientras más se perciba la posibilidad de que la deuda no se pague) (Sapag Chain, 2011, pág. 374).*

La metodología sugerida por este autor es la de sumar a la tasa del proyecto la prima por riesgo país calculada según se indicó, aunque es importante destacar que en la comunidad académica existen posiciones encontradas al respecto de cómo incorporar este tipo de riesgo en las tasas, intentando no castigarlas en exceso.

El coeficiente “ $\beta$ ”, en este caso, es el factor que indica cuánto afectan las fluctuaciones ocurridas en la rentabilidad de todo el mercado a la rentabilidad de un proyecto de estas características, perteneciente a la industria de desarrollo de software y servicios informáticos.

La utilización del modelo de C.A.P.M. permite llevar adelante el ejemplo práctico que se propone, aportando una aproximación a la tasa. Sin embargo, es preciso aclarar que para este tipo de evaluaciones sociales resultaría más apropiado contar con una nueva técnica para el análisis de los riesgos y la definición de la tasa, que adopte las observaciones expuestas en el apartado *Algunas propuestas* del capítulo VII. El desarrollo de la misma excede el alcance de esta elaboración escrita.

A continuación se buscará dar un valor monetario a los flujos de servicios descriptos y a la tasa, a fin de determinar el valor agregado del proyecto presentado, como una primera experiencia y puesta en práctica de la adaptación propuesta sobre la evaluación social de proyectos.

Aclaraciones preliminares:

Objetivo: Promoción de la Economía Social

Horizonte de proyección: 5 años

Dado que las cooperativas se encuentran exentas del impuesto a las Ganancias, no se tomarán en cuenta las consideraciones sobre ahorro impositivo por egresos no dinerarios.

Ingreso total por aporte no reembolsable del ministerio según resolución N° 445/16 (dato real):  
\$ 3.282.350,00

## Flujos

### -Egresos anuales:

- Recursos humanos, Consultorías y Servicios (Salarios y servicios contratados estimados)

Anualmente se estima el pago a 6 empleados asignados a la labor del proyecto por un salario bruto de \$ 20.000,00, por 12 meses más un aguinaldo. Se agrega el cargo de contribuciones patronales por un porcentaje estimado del 20% (en concepto de Jubilación, Obra Social, ART y seguro de vida).

$$20.000,00 \times 6 \times 13 \times 1,20 = 1.872.000,00$$

También se suma el promedio de 2 abonos por mes de servicios contratados por \$ 10.833,34.

$$10.833,34 \times 12 \times 2 = 260.000,16$$

Ambas cifras son estimadas a diciembre de 2017, con lo cual, al total de \$ 2.132.000 se le adiciona el 40% de inflación estimada para el primer período, obteniendo un flujo por RRHH, Consultorías y Servicios total de \$ 2.984.800 el primer año.

- Insumos y Otros gastos

En concepto de insumos y otros gastos asignados al proyecto se prevé un valor de \$ 6.000,00 mensuales. Este valor incluye tanto los insumos de librería y viáticos, como el cargo diferencial correspondiente a los servicios de luz, Internet y teléfono que la cooperativa podría asignar al proyecto.

$$6.000,00 \times 12 = 72.000,00$$

Al estimarse las cifras a diciembre de 2017 se suma el 40% de inflación estimada, obteniendo un flujo de \$ 100.800 para el primer período.

- Soporte técnico

El cargo estimado de soporte técnico para el proyecto es de \$ 12.100,00 de abono mensual, dando un total anual de \$ 145.200,00 en diciembre 2017, que ajustado por el 40% de inflación arroja un total para el primer año de \$ 203.280,00.

Como inversión inicial del proyecto se incurre en una primera erogación estimada de \$ 121.000,00, en concepto de soporte técnico para el desarrollo de la plataforma.

- Ingresos anuales:

- Valor de la difusión y promoción del sector (ahorro en publicidad)

Tarifas para estrategia de marketing y comunicación en redes sociales para clientes tipo A, es decir, empresas o instituciones con más de 20 empleados, \$ 3.651,00 mensuales durante el año 2018 (Empresa Zigna, 2018).

Estimación por 2000 entidades beneficiadas:  $3.651 \times 12 \times 2.000 = \$ 87.624.000,00$

- Valor de la intercooperación e integración de las organizaciones del sector más incremento de ingresos del sector por aumento del comercio cooperativo como ingreso social del proyecto:

PBI anual 2017 de asociaciones, según Cuentas Nacionales, 128.423.093.964 (I.N.D.E.C. - Ministerio de Hacienda de la Nación, 2018)

Estimación del crecimiento del sector a nivel país de un 1 % anual      \$ 1.284.230.940

Al tratarse de valores de 2017 se suma el 40% de inflación estimada, obteniendo un ingreso de \$ 1.797.923.315 para el primer período.

- Desembolso del aporte del Ministerio:

Se estimará la forma de pago teniendo en cuenta las etapas y el plazo máximo de ejecución de 24 meses, enunciados en las condiciones de la convocatoria.

A los 12 meses      \$ 984.705,00

A los 20 meses      \$ 984.705,00

Cumplidos los 24 meses      \$ 1.312.940,00

- Cálculo de la tasa (Sin deuda y sin ahorro en impuesto a las ganancias).

- Tasa libre de riesgo EEUU - Notas del tesoro a 5 años

Al 29/12/2017 = 2,207% (Banco Central de Costa Rica, 2017)

- Riesgo País

Al 29/12/2017= 351 ó 3,51% (Diario Ámbito Financiero, 2017)

- Beta de la industria en Estados Unidos

Beta desapalancada para la industria Software (System & Application) (Damodaran, Betas Damodaran, 2017) = 0.94

- $R_m - R_f$ : Prima de Riesgo de Mercado Histórica

$R_m - R_f = 4,77\%$

Promedio Geométrico				Prima de Riesgo	
				Stocks - T.Bills	Stocks - T.Bonds
1928-2017	9,65%	3,39%	4,88%	6,26%	<b>4,77%</b>
1968-2017	10,05%	4,77%	6,76%	5,28%	3,29%
2008-2017	8,42%	0,41%	3,86%	8,01%	4,56%

(Damodaran, 2017)

Tasa

$0.02207 + 0.94 * (0.0477) + 0.0351 = 0.1020$  ó 10,20 %

Como la tasa fue elaborada en dólares y los flujos se encuentran en pesos argentinos, se calcula la tasa equivalente en pesos, con la siguiente fórmula:

$(1 + i \text{ pesos}) = (1 + i \text{ moneda extranjera}) \times (1 + \text{tasa de devaluación esperada anual})$

$(1 + i \text{ pesos}) = (1 + 0.102) \times (1 + 0.50)$

$i \text{ pesos} = 0.653$

Flujos

	Inicio	2018	2019	2020	2021	2022
Flujo +	1.886.532.020	2.475.569.218	3.124.051.998	3.783.051.070		4.583.007.496
Flujo -	-121.000	-3.288.880	-4.275.544	-5.344.430	-6.413.316	-7.695.979

Neto	-121.000	1.883.243.140	2.471.293.674	3.118.707.568	3.776.637.754	4.575.311.516
------	----------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

Los flujos fueron ajustados año a año por la inflación estimada detallada a continuación:

	2018	2019	2020	2021	2022
Inflación anual	40%	30%	25%	20%	20%

Tasa	0,653
Horizonte temporal (en años)	5
VAN	\$ 3.610.662.401

El VAN del proyecto de acuerdo al método presentado en este trabajo es positivo de\$ 3.610.662.401.

Si se desarrollara el mismo ejemplo tomando en cuenta únicamente los flujos dinerarios, es decir, según el método tradicional, el cálculo del VAN sería de la siguiente manera:

	Inicio	2018	2019	2020	2021	2022
Flujo +		984.705	984.705	1.312.940	0	0
Flujo -	-121.000	-3.288.880	-4.275.544	-5.344.430	-6.413.316	-7.695.979
Neto	-121.000	-2.304.175	-3.290.839	-4.031.490	-6.413.316	-7.695.979

Tasa	
Horizonte temporal (en años)	
VAN método tradicional	<b>(\$5.094.475)</b>

El VAN del proyecto de acuerdo al cálculo tradicional es negativo, de (\$5.094.475).

### **Comentarios finales**

En el método propuesto se observa que los flujos netos son positivos en todos los períodos, producto de los altos ingresos generados por los valores de difusión y promoción del sector (ahorro en publicidad) y valor de la intercooperación e integración de las organizaciones, sumado al aumento del comercio cooperativo como ingreso social (crecimiento de ingresos del sector). Como se puede observar, los componentes principales de los ingresos son flujos intangibles, estimados en función de las externalidades que se espera generará el proyecto y expresados en dinero.

El valor agregado obtenido según el cálculo del V.A.N. con la nueva metodología es positivo, de \$ 3.610.662.401.

Comparativamente, se realizó el cálculo del V.A.N. tomando en cuenta sólo los ingresos y egresos de dinero. En este caso se obtuvo como resultado un valor mucho menor, que incluso es negativo de (\$5.094.475), lo que llevaría a rechazar el proyecto en los términos del método tradicional.

Se puede inferir que la estructura estimada de erogaciones anuales en concepto de gastos de la plataforma y salario del personal encargado de su constante difusión, fiscalización y actualización, no llega a sostenerse exclusivamente con el aporte no reembolsable otorgado por el Ministerio. Con una mirada de sustentabilidad a mediano y largo plazo, y teniendo en cuenta la gratuidad del servicio establecida para las entidades que se registren, se podría estudiar la posibilidad de solicitar el pago de una membrecía de bajo costo, u otras formas de captar recursos, tal como se explicó previamente.

Dado que el Ministerio realiza desembolsos orientados a la puesta en marcha y etapas iniciales, la obtención de fondos adicionales por medio del mismo tipo de aportes no sería una alternativa posible.

En este sentido, otra propuesta para ampliar la funcionalidad de la plataforma E.S.S.App. y habilitar una nueva fuente de financiamiento, podría ser la de incluir contenidos audiovisuales a disposición de sus usuarios que cumplan con el requisito de estar “referidos a la educación y conocimiento de la doctrina cooperativa o información relacionada con la actividad y desarrollo del cooperativismo” (Secretaría de Acción Cooperativa, 1984). La nueva impronta educativa del proyecto habilitaría una forma distintiva de obtener recursos destinados a su mantenimiento. Que la plataforma ofrezca los contenidos descriptos la constituye como alternativa apta para recibir la inversión del fondo obligatorio, de acuerdo a lo establecido por la resolución S.A.C. N° 577/84. Se podrían establecer acuerdos para que las cooperativas participantes realicen aportes al proyecto, que luego asignarían a la inversión correspondiente al fondo que deben constituir con destino a la Educación y Capacitación Cooperativa, exigida por la ley 20337,

valor determinado por el 5% de los resultados anuales de la cooperativa. Esta característica constituye una forma adicional de financiación propia del movimiento cooperativo.

La evaluación de este proyecto enfocada sólo en los flujos de efectivo aporta una mirada limitada de la situación, que en muchos casos puede conducir a la decisión de rechazarlo. El nuevo método demuestra el enorme valor social que aporta la propuesta. Al desconocer esto, las entidades sin fines de lucro y las empresas en general pueden tender a desestimar grandes oportunidades.

Por supuesto que es preciso que tales organizaciones analicen y resuelvan los problemas de financiación. No se puede ignorar que, aun cuando el valor agregado social sea significativo, el proyecto necesita de los recursos monetarios con que mantenerse.

En conclusión, la visión integral que ofrece una nueva metodología enriquece la toma de decisiones de este tipo de organizaciones, dado que, aún con sus limitaciones, amplía el panorama analizado al aportar información adicional sobre las externalidades valorables e intangibles generadas. El ejemplo desarrollado evidencia que el uso de herramientas de finanzas corporativas que no contemplen los efectos socio-ambientales provocados por los proyectos en estudio podría inducir al rechazo de propuestas que contribuirían notablemente a cumplir el objeto de bien común por el cual se crean las organizaciones sin fines de lucro. Esto es válido también para empresas socialmente responsables.

El cálculo presentado y las reflexiones expuestas pretendieron contribuir a la construcción de una nueva metodología para la aplicación de herramientas de finanzas corporativas en las cooperativas en Argentina.

## **X. Conclusión**

De acuerdo al análisis realizado, con el avance de una consideración integral del rol que tienen las organizaciones en la economía, el medio ambiente y la sociedad en general, se pudo observar que las herramientas utilizadas para tomar decisiones necesitan ser readaptadas. Esto es válido tanto para empresas privadas y estatales como para entidades de economía social.

Aunque las iniciativas que promueven la consideración de efectos socio-ambientales no están siendo aplicadas en su totalidad y la necesidad de seguir creciendo en el desarrollo de técnicas que evalúen el desempeño empresarial responsable continúa, mucho se ha avanzado al respecto. Existe un conjunto de empresas que actualmente demuestran la intención de poner en práctica un enfoque socialmente responsable. En esta misma línea, se han presentado proyectos y sancionado leyes a favor de orientar a los actores económicos del sector público y privado en pos de un desempeño que contribuya al bien común, y a la rendición de cuentas sobre ello. Se suma a esta tendencia el tercer sector de la economía que ya trae en sus fundamentos ese modo de actuación.

Todos estos actores necesitan herramientas de finanzas corporativas adaptadas al enfoque socialmente responsable, de manera que empresarios, cooperativistas y dirigentes en general puedan tomar buenas decisiones en relación a sus emprendimientos, y así contribuir a un verdadero desarrollo sostenible.

Por otra parte, se ha observado en este trabajo que no se debe subestimar el potencial emprendedor de las entidades cooperativas, que fueron fundadas con el espíritu de ser participantes activos de la sociedad en que se desempeñan, de acuerdo a sus principios y su marco legal e institucional. En ellas conviven una dimensión empresarial y una predominante dimensión social, entre las que deben lograr un justo equilibrio para poder funcionar de forma rentable y cumplir sus objetivos.

En muchos casos, y por diversos motivos, se ha observado cierta ineficiencia en la actuación de estas organizaciones, al llevar adelante cualquier tipo de actividad o proyecto sin un estudio serio de la sustentabilidad de la idea y su ejecución. La inexistencia de métodos de evaluación diseñados para cooperativas en muchos casos ha dificultado el desempeño profesional de los encargados de la administración de estas instituciones. Las cooperativas necesitan desarrollar un análisis estratégico de sus objetivos a mediano y largo plazo, en base a estudios serios del entorno, que orienten a los órganos de decisión y administración a la hora de considerar o no las distintas iniciativas, si es que resultan rentables en términos sociales y también económicos.



Las herramientas tradicionales de administración y finanzas que las empresas utilizan para la toma de sus decisiones no consideran los efectos socio-ambientales provocados por la actuación de la organización desde un rol responsable. Es por esto que la propuesta del presente trabajo fue poner en discusión ciertas técnicas tradicionales, a fin de incorporar en ellas la consideración de efectos antes ignorados, que han sido generadores de grandes problemas económicos y hasta de crisis internacionales. El enfoque actual no suele evaluar, entre otras cosas, la probabilidad de que muchos de los efectos positivos y negativos generados se traduzcan finalmente en grandes sumas de dinero a ingresar o erogar.

Se han demostrado las falencias que algunas herramientas de las finanzas corporativas actuales tienen para contemplar aquellos resultados cooperativos que trascienden lo estrictamente monetario.

Ante la inminente necesidad de elaborar marcos teóricos e instrumentos que consideren una realidad social integral, se sometieron a revisión dos herramientas: la evaluación de proyectos de inversión y el análisis de ratios sobre estados contables.

Como el objetivo de la cooperativa no es maximizar ganancias sino beneficiar a sus asociados, éste debe ser el foco desde el cual se mida la rentabilidad y se calculen los elementos involucrados en ambas herramientas.

La estimación de efectos socio-ambientales generados por un determinado proyecto implica un gran desafío. Medir tales resultados para su inclusión en un balance contable y financiero no trae menos inconvenientes, teniendo en cuenta las características de objetividad, claridad, integridad y confiabilidad que debe cumplir la información contable. Sin embargo, gracias al aporte de profesionales que ya han abordado el tema, se pudieron redefinir algunos conceptos que empiezan a evaluar una actuación responsable.

La valoración de los fenómenos cualitativos resulta clave. Al respecto se destacaron los aportes de las finanzas públicas, la medición de indicadores derivados de los principios cooperativos y la contabilidad social. Las diferentes iniciativas que a lo largo de los últimos años vienen buscando desarrollar criterios que midan lo más objetiva y profesionalmente posible los resultados socio- ambientales denotan que la comunidad académica a nivel mundial está poniendo el foco en una forma de hacer economía que el cooperativismo ya vislumbraba y defendía desde sus orígenes.

En este trabajo se avanzó en la propuesta de realizar modificaciones en la evaluación de proyectos, mediante la aplicación práctica de esta técnica sobre un caso real de una cooperativa de nuestro país. Fue posible repensar la definición de flujos involucrados en un proyecto, pero esta vez como flujos de servicios traducidos en dinero, ya sea con signo positivo o negativo en función de la relación de cada uno con el objeto perseguido por el proyecto.

La determinación de una tasa de descuento podría realizarse de forma similar a la del proyecto de una empresa, siempre y cuando se tomen en cuenta los riesgos asumidos por la operación, en función del objetivo perseguido, sin estimar una exigencia de un rendimiento en forma de ganancias, que no corresponde en las cooperativas.

En el caso, se concluyó que la evaluación tradicional del proyecto ofrece una negativa a emprenderlo, mientras que la metodología propuesta descubre el valor social agregado que impulsaría a decidir llevarlo a cabo. Complementariamente, no se puede desestimar la necesidad de fondos, por lo que se debería resolver la obtención de recursos adicionales que cubran las erogaciones. Se propusieron algunas medidas con ese fin.

Tanto para la evaluación de proyectos como para análisis de estados contables, en caso de que en un primer momento no resulte posible la integración de objetivos y rentabilidades de tipo socio-ambiental y económico, se propuso la posibilidad de comenzar por desarrollar evaluaciones separadas, empezando por sumar a los instrumentos tradicionales un trabajo en paralelo, que exponga la dimensión social del proyecto o del balance de la organización en cuestión.

Finalmente, se puede concluir que se han dado algunos pasos en la fijación de interrogantes y proposiciones hacia la buscada adaptación de las herramientas de las finanzas corporativas para su aplicación sobre las cooperativas en Argentina.

## **XI. Bibliografía**

Acosta, M. C., Levin, A. E., & Verbeke, G. (2013). El sector cooperativo en Argentina en la última década. *Cooperativismo & Desarrollo* , 27-39.

Agirre, A. (2001). Los principios cooperativos atractores de la gestión eficiente: su medición. Aplicación al caso de Mondragón corporación cooperativa. *C.I.R.I.E.C.-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 39 , 93-113.

Agüero, J. O. (2006). Las finanzas en las organizaciones cooperativas: Contribuciones para un debate necesario. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, vol. 6, Nº 2 - Universidad Nacional de Misiones .

Alianza Cooperativa Internacional. (s.f.). *International Co-operative Alliance*. Recuperado el 13 de Marzo de 2018, de <https://ica.coop/es>

Alianza Cooperativa Internacional. (1995). Los Principios Cooperativos para el Siglo XXI. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 19 extraordinario , 37-39.

Alonso-Almeida, M. d., Rodríguez García, M. d., Cortez Alejandro, K. A., & Abreu Quintero, J. L. (2012). La responsabilidad social corporativa y el desempeño financiero: un análisis en empresas mexicanas que cotizan en la bolsa. *Contaduría y Administración - Universidad Autónoma de México - vol. 57* , 53-77.

Arana Velasco, A. (s.f.). *ACI Américas - Cooperativas de las Américas - Región de la Alianza Cooperativa Internacional*. Recuperado el 14 de Febrero de 2017, de La Ventaja Competitiva y la Ventaja Cooperativa: [http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/ventaja\\_cooperativa.pdf](http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/ventaja_cooperativa.pdf)

Banco Central de Costa Rica. (Diciembre de 2017). *Indicadores Económicos del Banco Central de Costa Rica*. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://indicadoreseconomicos.bccr.fi.cr/indicadoreseconomicos/Cuadros/frmVerCatCuadro.aspx?CodCuadro=677&Idioma=1&FecInicial=2017/12/01&FecFinal=2018/10/26&Filtro=0&Jump=10>

Belhouari, A., Buendía Martínez, I., Lapointe, M. J., & Tremblay, B. (2005). La responsabilidad social de las empresas: ¿un nuevo valor para las cooperativas? *C.I.R.I.E.C.-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 53 , 191-208.

Bleger, I. (2001). Los empleados como “Stakeholders” de las cooperativas. *Journal of Cooperative Studies* - Vol .34 .

Capron, M. (2001). Intereses, límites y perspectivas de un nuevo instrumento de autoevaluación de las organizaciones: el balance social cooperativo. *C.I.R.I.E.C.-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* , 79-92.

Chesnick, D. S. (2000). *Financial Management and Ratio Analysis For Cooperative Enterprises*. Rural Business-Cooperative Service, U.S. Department of Agriculture.

Chitarroni, A. L. (2013). Responsabilidad Social Empresaria: ¿Una traslación de los principios cooperativos al ámbito de las empresas comerciales? *Enfoques XXV, 1* , 39-64.

Comité de Principios de la Alianza Cooperativa Internacional. (2015). *Notas de orientación para los principios cooperativos*. Alianza Cooperativa Internacional.

Cooperativas de las Américas. (s.f.). *ACI Américas*. Recuperado el 10 de Abril de 2017, de <http://www.aciamericas.coop/Que-es-la-Alianza-Cooperativa-Internacional>

Cooperativas de las Américas. (s.f.). *Cooperativas de las Américas - Región de la Alianza Cooperativa Internacional*. Recuperado el 29 de Agosto de 2017, de <https://www.aciamericas.coop/Balance-Social-Cooperativo-2394>

Damodaran, A. (Diciembre de 2017). *Betas Damodaran*. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://www.betasdamodaran.com/betas-damodaran-2017/>

Damodaran, A. (Diciembre de 2017). *Damodaran Online*. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

Dave Grace & Associates. (2014). *Medir el tamaño y el alcance de la Economía Cooperativa: Resultados del Censo Global 2014 sobre Cooperativas*. Naciones Unidas.

Diario Ámbito Financiero. (Diciembre de 2017). *ámbito.com*. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://www.ambito.com/economia/mercados/riesgo-pais/info/?id=2&desde=01/12/2017&hasta=31/03/2018&pag=3>

Empresa Zigna. (Agosto de 2018). *Tarifario 2018 - Diseño Audiovisual, Diseño Gráfico, Marketing, Programación*. Recuperado el Agosto de 2018, de <http://www.tarifario.org/>

Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas. (30 de Noviembre de 2012). Resolución Técnica Nº 36. *Normas Contables Profesionales: Balance Social*. Carlos Paz, Córdoba, Argentina.

Fontaine, E. (2008). *Evaluación Social de Proyectos*. Naucalpan de Juárez: Pearson Educación de México S.A.

Friedman, M. (13 de Septiembre de 1970). The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *The New York Times*.

Geba, N., & Fernández Lorenzo, L. (2001). *Contabilidad Social en Cooperativas*. Buenos Aires: II Encuentro de Investigadores en Cooperativismo - ACI - Comité Regional Latinoamericano.

Global Reporting Initiative. (2011). *Guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad*. Ámsterdam.

Gordon Nembhard, J. (2004). Non-Traditional Analyses of Cooperative Economic Impacts: Preliminary Indicators and a Case Study. *Review of International Co-operation*, volume 97, number 1, 6-21.

Grupo de Trabajo sobre las Divulgaciones Financieras relacionadas con el Clima del FSB. (Diciembre de 2016). *Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures*. Recuperado el Febrero de 2017, de [www.fsb-tcfd.org](http://www.fsb-tcfd.org): [https://www.fsb-tcfd.org/wp-content/uploads/2016/12/16\\_1221\\_TCFD\\_Report\\_Letter.pdf](https://www.fsb-tcfd.org/wp-content/uploads/2016/12/16_1221_TCFD_Report_Letter.pdf)

I.A.R.S.E. Instituto Argentino de Responsabilidad Social Empresaria. (2008). *Responsabilidad Social Empresaria e Inclusión Económica y Social*. Córdoba: Galileo Servicios Publicitarios.

I.N.D.E.C. - Ministerio de Hacienda de la Nación. (Agosto de 2018). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. República Argentina*. Recuperado el Agosto de 2018, de [https://www.indec.gob.ar/nivel4\\_default.asp?id\\_tema\\_1=3&id\\_tema\\_2=9&id\\_tema\\_3=47](https://www.indec.gob.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=9&id_tema_3=47)

Idelcoop. (1998). *¿Qué... quién... cómo... cuándo... en el cooperativismo?* Buenos Aires: Ediciones Idelcoop.

Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social. (s.f.). *Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social - Ministerio de Desarrollo Social*. Recuperado el 21 de Septiembre de 2017, de <http://www.inaes.gob.ar/Entidades/BuscarEntidades>

Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social. (2008). *Las Cooperativas y las Mutuales en la República Argentina - Reempadronamiento Nacional y Censo Económico Sectorial de Cooperativas y Mutuales*. Buenos Aires: Ministerio de Desarrollo Social de la República Argentina.

Johnston, B. (2005). Los Principios Cooperativos, diez años. *Revista de la Cooperación Internacional* N° 2 .

Kurimoto, A. (1999). Evaluación del desempeño de acuerdo a los valores cooperativos y la eficiencia. *Revista de la Cooperación Internacional* - N° 3/1999- 1/2000 .

Ley 20337. (1973). *Régimen legal de las cooperativas*. Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina: La Ley.

Mills, C., & Davies, W. (Enero de 2013). Plan para una Década Cooperativa. *Plan para una Década Cooperativa* . ACI Américas.

Monzón, J. L. (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. *C.I.R.I.E.C.-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* , 9-24.

Mussio, V. F. (2013). Benefit Corporations o B Corps: un nuevo tipo de empresa que intenta ser lo mejor para el mundo. *Profesionales en Ciencias Económicas - Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Rosario* , 20-27.

Organización de las Naciones Unidas. (2015). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Recuperado el 25 de Abril de 2018, de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

Paiva, V. (2006). ¿Qué es el Tercer Sector? *Revista Científica de UCES (Vol. VIII, N° 1)* , 99-116.

Pozuelo Campillo, J., Carmona Ibáñez, P., & Martínez Vargas, J. (2012). Las sociedades cooperativas y las empresas capitalistas en la Comunidad Valenciana: análisis comparado de su estructura económica y financiera. *C.I.R.I.E.C. - España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* , 117-147.

Ross, S., Westerfield, R., & Jaffe, J. (2012). *Finanzas Corporativas*. Nueva York: Mc Graw Hill.

Sanchis Palacio, J. R., & Campos Climent, V. (2007). La Dirección Estratégica en la Economía Social: utilización de herramientas de análisis estratégico en las cooperativas. *C.I.R.I.E.C.-España, Revista de economía pública, social y cooperativa* , 237-258.

Sapag Chain, N. (2011). *Proyectos de Inversión - Formulación y Evaluación*. Santiago de Chile: Pearson.

Secretaría de Acción Cooperativa. (1984). Resolución S.A.C. N° 577. *Destinos para la inversión del Fondo de Educación y Capacitación Cooperativa, no limitativo* . Argentina.

Sistema B. (2012). *Sistema B*. Recuperado el 07 de Febrero de 2018, de <https://sistemab.org/argentina/>

Zicari, A. *La Responsabilidad Social del Mercado Financiero*. Buenos Aires: Universidad de Palermo - Center for Business Research and Studies.